

Innovasjon Norge og Finansieringsgapet

*En kvantitativ analyse av Innovasjon Norges evne til å utløse
SMB finansiering.*

Eirik Magnus Sødal



Masteroppgave ved Institutt for Statsvitenskap

UNIVERSITETET I OSLO

November 2007

Forord.

Denne analysen utgjør min masteroppgave ved Institutt for Statsvitenskap, UIO.

Veien fram til det som står her har vært lærerik og preget av min interesse for, men noe begrensede kunnskap om, temaet. Således var det lenge usikkert hvordan det endelige resultatet ville se ut. Teorier og hypoteser har kommet til etter hvert, og inntil nylig var min kjennskap til oppgaven analytiske hovedverktøy, ordinal regresjon, minimal.

I løpet av prosessen har jeg også takket nei til deltidsjobb og kontorplass hos bedriften som de siste årene har utarbeidet Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser. Et valg som nok var lite taktisk, men ønsket om å tilbringe den siste delen av studietiden i Oslo og på Blindern var sterkere enn fornuften.

Det må også sies at det er befriende å vite at jeg alene står ansvarlig for innholdet i denne analysen, og således har meg selv å takke for det endelige utfallet av mange års studier.

Takk skal imidlertid rettes til:

Til Mursit Cetin og **Helene Roshauw** ved NSD som har vært veldig hjelpelige med framskaffelsen av oppgavens datamateriale.

Til Bjørn Høyland, som med sin entusiasme for ordinal regresjon ga meg troen på at den tidligere nevnte metoden var den rette for meg.

Til min veileder (v\h07) Bent Sofus Tranøy som, tiltross for at vi ikke alltid har hatt samme oppfatning av hva oppgaven min har handlet om, hele tiden har hatt stor tro på mitt prosjekt og gjort sitt beste for å lede meg i en konstruktiv retning. Og som med sine røverhistorier og betraktninger om "altet" har gjort veiledningsprosessen både interessant og hyggelig.

Til min kjære Vibeke som har rettet mine skrivefeil og sørget for at jeg ikke har blitt fullstendig faglig tulling og sosialt evneveik i løpet av det siste året.

Oppgaven inneholder totalt 31 254 ord.

Eirik Magnus Sødal

Oslo, den 25. November 2007.

”...there is an equity gap, with uneven edges which become sharper with small size, unconvincing management, apparent risk or short history. It can be argued that this gap is in part perceived rather than real: some of it is, in other words, a gap of information rather than a gap of true availability”

(Scottish Development Agency 1977, gjengitt i Hood 2000:319).

Innholdsfortegnelse:

Kapittel I	8
1. Innledning	8
1.1 Avgrensing og metodisk rammeverk	10
1.2 Videre oppbygning.	11
Kapittel II	13
2. Bakgrunn, SMB og Finansieringsgapet	13
2.1 Små og mellomstore vekstbedrifter	13
2.2 Finansiering av vekstbedrifter.	15
2.3 Finansieringsgapet	18
Kapittel III	21
3. Hvordan forstå og oppveie finansieringsgapet?	21
3.1 The Readiness gap	22
3.1.1 Bedriftsutvikling som løsning	23
3.2 The Knowledge gap	24
3.2.1 Sertifisering som løsning.	27
3.3 To hypoteser!	29
Kapittel IV	30
4. Innovasjon Norges og Finansieringsgapet	30
4.1 Innovasjon Norge	30
4.2 Innovasjon Norges evne til å utløse finansiering.	31
4.2.1 Winners and losers, komplementær virksomhet og addisjonalitet.	32
4.2.2 Forventninger knyttet til Hypotese A og B	34
4.2.3 Utdypende hypoteser om INs virkemåter.	35
Kapittel V	39
5. Utledning av analysemodell.	39
5.1 Analysemodell og mulige funn.	39
5.1.1 Fire idealtypiske utfall, og tolkning av disse.	41
5.2 Datamateriale, enheter og metode.	43

5.2.1 Om datamaterialet.....	44
5.2.2 Analyse nivå, hva er objektet/enhetene i analysen?	45
5.2.3 Metode.	45
5.2.4 Feilkilder på mikro og makronivå.	46
5.2.5 Sertifisering Vs Strategiske handling, konkurrerende forklaring?	49
5.3 Drøfting av variabler.	50
5.3.1 Avhengig variabel, Kapitaltilgang.....	50
5.3.2 Uavhengige variabler, substansiell utvikling.....	51
5.3.3 Hypotesespesifikke variabler.....	54
5.3.4 Kontroll variabler.....	55
Kapittel VI	58
6. Hva viser analysen.....	58
6.1 Noen innledende betraktninger.....	58
6.2 Ordinal logistisk regresjon.....	59
6.2.1 Modellvurdering.	59
6.2.2 En første vurdering av funn.	61
6.2.3 Sannsynligheter.....	64
6.2.4 Referanse enhet.....	64
6.2.5 Substansiell utvikling.....	65
6.2.6 Sertifisering.....	69
6.3 Logistisk regresjon med dikotom avhengig variabel.....	75
Kapittel VII	78
7. Avslutning.	78
7.1 Rekapitulering av tema.....	78
7.2 Oppsummering av funn.	79
7.3 Konklusjon.	80

Kildeliste og Vedlegg	82
Kildeliste.....	82
Vedlegg 1.....	90
Vedlegg 2.....	100
Vedlegg 3.....	101
Vedlegg 4.....	103

Tabeller:

Tabell 6.1 Fordeling på avhengig variabel, opprinnelig datasett og analysesett,.....	58
Tabell 6.2 Resultater fra ordinal regresjon.....	63
Tabell 6.3 Resultater fra binær logistisk regresjon.	76

Figurer:

Figur 2.1 Kategorisering av bedrifter ut fra kjennetegn ved dem og markeder.	14
Figur 2.2 Kategorisering av ulike finansieringsalternativer i markedet.....	17
Figur 2.3 Kapitalstigen.....	20
Figur 3.1 Kapitaltilbud ut fra bedrifter etter antatt forhold mellom risiko og avkastning.	26
Figur 5.1 Forenklet illustrasjon av analysemodell	41
Figur 5.2 Idealtypiske utfall i analyse av substansiell utvikling og kapitaltilgang	42
Figur 5.3 Endring i Privat Equity tilbud 2003-2005	47
Figur 5.4 Formativ målemodell til grunn for utviklings indeks.....	53
Figur 6.1 Sannsynligheter for høyeste og laveste verdi på avhengig variabel etter utvikling.67	
Figur 6.2 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter utvikling for ulike nivåer av prosjektets viktighet for bedriften.	68
Figur 6.3 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter utvikling for tre virkemiddelgrupper.	71
Figur 6.4 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter maksimalt og minimalt tildelt beløp, samt fullfinansiering eller ikke.....	73
Figur 6.5 Sannsynlighet for stor og over middels utløsning av finansiering etter tildelt beløp	75
Figur 6.6 Sannsynlighet for høy verdi på utløsning av finansiering for de to analysemetodene	77

Kapittel I.

1. Innledning

Årlig bruker Innovasjon Norge over 4 milliarder kroner på ulike støttetiltak for å fremme bedrifts og næringsutvikling i Norge. En stor andel av disse pengene deles ut som støtte til små og mellomstore bedrifter (SMB) med den begrunnelse at markedet i utilstrekkelig grad tilbyr finansiering til slike. Mangelen på finansiering, ofte betegnet som "the equity gap", er særlig påtagelig i fasen hvor bedrifter søker ekstern finansiering i markeder for første gang. Enkelte framholder imidlertid mangelen på finansiering som en illusjon. Små og mellomstore bedrifters opplevelse av manglende kapitaltilgang skyldes at disse ikke oppfyller kravene til å få finansiering. Missmatchen mellom kapitaltilbud og etterspørsel skyldes et "readiness gap". Finansieringsgapet forklares imidlertid også som en følge av asymmetriskinformasjon mellom bedrifter som søker finansiering og aktører som tilbyr dette. Da små og mellomstore bedrifter i stor grad er ukjente og uprøvde er det stor usikkerhet knyttet til disse, hvilket vanskeliggjør tilgangen til finansiering.

Stater har tradisjonelt forsøkt å oppveie effektene av markedssvikten ved å tilby bedrifter som er oversett i markedene kapital, gjerne i form av subsidier. Forutsatt de to ulike forklaringene på bedrifters manglende tilgang på kapital kan man imidlertid iverksette alternative tiltak. Oppfatningen av manglende tilgang til kapital som følge av et "readiness gap" leder til at staten kan bidra til å øke SMBs kapitaltilgang ved å gjøre disse "investor ready". Offentlige institusjoner kan bidra ved å hjelpe bedrifter med kompetanse og utvikling slik at disse oppfyller kravene potensielle investorer stiller.

Erkjennelsen av asymmetrisk informasjon som årsak til markedssvikten åpner for en alternativ strategi. Staten kan bidra til økt kapitaltilgang ved å redusere informasjonsasymmetriene gjennom sertifisering av bedrifter. Offentlige institusjoner kan sende signaler til markedet om bedriftens kvalitet, og slik bidra til at denne får tilstrekkelig finansiering i markedet.

"Put simply, the stamp of approval that a firm attains when it receives funding from a government agency (owing to an actual or perceived level of due diligence) means that providers of equity finance (including venture capitalists) are more likely to aid high risk,

relatively unknown firms with little or no track record than they would have been otherwise" (Hart og Lenihan 2006:335).

Jeg skal i denne oppgaven søke å avdekke i hvilken grad Innovasjon Norge bidrar til å øke bedrifiers tilgang til kapital og redusere finansieringsgapet. Målet er imidlertid ikke bare å finne om IN bidrar til økt kapitaltilgang, men også hvordan IN gjør dette. Ved å bidra til utvikling av bedrifter slik at disse blir "investment ready", eller ved å oppveie informasjonssvikt gjennom sertifisering. De to forholdene er ikke motstridene, men har forskjellig fokus i INs virksomhet. Å bidra til næringsutvikling gjennom bedriftsutvikling er INs kjerneoppgave. Å fungere som sertifisør av SMB overfor kapitalmarkedet er ikke et uttalt mål, men det kan tenkes at IN kan spille også denne rollen.

Problemstillingen min blir således: *I hvilken grad medvirker IN til å utløse finansiering for bedrifter, og hvilke mekanismer er det som eventuelt bidrar til dette?*

Hypotese A: *Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifiers tilgang til investeringskapital i markeder ved å bidra til bedrifiers utvikling og slik gjøre dem "investment ready".*

Hypotese B: *Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifiers tilgang til investeringskapital i markeder ved å motvirke markedssvikt som følger av asymmetrisk informasjon gjennom sertifisering.*

Jeg vil i oppgaven vie særlig oppmerksomhet til Hypotese B, om Innovasjon Norge bidrar til å bedre bedrifiers kapitaltilgang gjennom sertifisering av bedrifter. Som nevnt INs kjerneoppgave å bidra til utvikling av nye bedrifter. Følgelig er det allerede viet mye oppmerksomhet til i hvilken grad og hvordan IN bidrar til å gjøre bedriftene organisasjonen samarbeider med bedre. En rekke implikasjoner og forhold som er sentrale i forhold til Hypotese A er dermed allerede belyst fra ulike sider i tidligere evalueringer av IN og dens forløper SND (se Oxford Research 2005a og b, 2006, Stigberg-Jamt, Brastad og Furre 2007, Madsen og Brastad 2006, 2005a og b.). I tillegg er begrunnelsen for denne politikken mer intuitiv, noe som trolig forklarer hvorfor denne danner kjernen i IN virksomhet.

Om IN bidrar til å utløse finansiering til bedriftene den samarbeider med gjennom sertifisering er imidlertid i liten grad blitt belyst. Å innta en rolle som sertifisør er ikke eksplisitt framholdt som et mål for INs virksomhet, og vil i større grad kunne forstås som en bieffekt av virksomheten.

For å kunne fungere som sertifisør må IN oppfylle mange av de samme kravene som forutsettes for at IN skal kunne oppfylle sin uttalte rolle som bedriftsutvikler. Sertifisør rollen forutsetter imidlertid også flere andre aspekter. Det dermed ikke selvsagt IN fungerer som sertifisør, selv om organisasjonen bidrar øke bedrifters kapitaltilgang ved utvikle disse.

Ved å avdekke i hvilken grad IN kan gjøre dette vil man dermed få en mer nyansert forståelse av hvordan IN kan bidra til at bedrifter lykkes i markedet. Dette kan åpne for en mer målrettet og effektiv utforming av det offentlige virkemiddelapparatet rettet mot stimulering av SMB og næringsutvikling. I tillegg vil funn eller fravær av en sertifiseringseffekt indikere hvordan IN fungerer i relasjon til andre aktører i markedet og hvordan slike oppfatter IN.

1.1 Avgrensing og metodisk rammeverk.

Stater tar i bruk en lang rekke virkemidler for å stimulere vekst og næringsutvikling. Følgelig vil effekten av Innovasjon Norges virksomhet kunne studeres med flere utgangspunkt.

For å maksimere sin effekt på næringsutviklingen (ofte betegnet som addisjonalitet) må IN være i stand til å finne bedriftene med det beste potensialet til å lykkes i markedet, men som samtidig er avhengig av bidrag fra IN for å utløse dette. Deretter må IN bidra på en mest mulig effektiv måte.

Gjennom årlige Kundeeffektundersøkelser søker IN å vurdere effekten av sin virksomhet. Her ligger fokus på å undersøke bedrifters utvikling i markedet etter å ha samarbeidet med IN, for slik å vurdere grad av måloppnåelse ut fra addisjonalitet «benchmarket» mot resultater fra tidligere år. Disse undersøkelsene lar således flere spørsmål stå ubesvarte. Tildeler IN midler ut fra de antatte kriteriene? Er IN i stand til å identifisere de riktige bedriftene? Hvordan bidrar IN egentlig til at bedrifter lykkes, gjennom utvikling av bedriftene eller ved å motvirke informasjonssvikt i markedet?

For det første kan man fokusere på om IN faktisk støtter de bedriftene de skal, et forhold som har minst to dimensjoner: Velger IN i realiteten samarbeidsbedrifter ut fra faglige vurderinger om bedrifters potensial til å bidra til næringsutvikling, eller ut fra andre kriterier som personlige relasjoner, egeninteresse, status og lignende? Og hvis IN velger bedrifter ut fra de riktige kriteriene, er IN i stand til å identifisere hvilke bedrifter som faktisk oppfyller disse. Riktig metode leder ikke nødvendigvis til riktig resultat hvis ikke den anvendes på riktig

måte. For det andre kan man fokusere på hvordan IN best kan bidra til å øke bedriftenes mulighet for å lykkes. Som tidligere nevnt er det flere årsaker til at SMB rammes av kapitalmangel. IN kan således bidra på flere måter, enten ved å heve bedriftenes kvalitet gjennom bedriftsutviklende tiltak, eller ved å bevise bedriftens evne overfor markedet ved sertifisering, eller en kombinasjon av disse. Muligheten til å oppnå dette er således avhengig av INs evne og vilje. Vil man identifisere de beste bedriftene, og har man evnene til å gjøre det?

En ideell analyse vil følgelig vurdere alle disse aspektene ut fra et metodisk mangfold med både kvalitative og kvantitative data. En slik analyse lar seg imidlertid vanskelig gjennomføre innenfor en masteroppgaves rammer. Derfor vil jeg fokusere på et av disse forholdene, i hvilken grad IN bidrar til å utløse finansiering for bedrifter, og om dette eventuelt kan forklares ved at samarbeidet med IN bidrar til bedriftsutvikling eller sertifisering. For å belyse dette skal jeg gjennomføre en kvantitativ logistisk analyse, basert på datamateriell fra over 4000 bedrifter som mottok støtte fra IN i tidsrommet 2003 til 2005. Avhengig variabel er i hvilken grad samarbeidet med IN har ledet til at bedriften har opplevd utløsning av ytterligere finansiering.

Den observante leser vil legge merke til at jeg i oppgaven analyserer INs bidrag til å utløse finansiering for SMB ut fra tildelinger som ble gjort i 2003, mens Innovasjon Norge ikke ble formelt opprettet før i 1. januar 2004. Følgelig er tildelinger i 2003 gjort under fanen til en av INs forløpere Statens Nærings og Distriktsutviklingsfond (SND). Når jeg velger å benytte meg av disse tallene i analysen skyldes dette at INs virksomhet på det område jeg analyserer i stor grad er en videreføring av SNDs virksomhet. Linjen jeg legger meg på, med å omtale tildelinger gjort av SND like før den formelle opprettelsen av IN som IN aktivitet, er også i tråd med den man ser i andre analyser av SND/IN sin virksomhet som går på tvers av omdøpningsskillet (blant annet i Madsen og Brastad 2006, 2005a og b., Bræin, Bergem og Hervik 2006).

1.2 Videre oppbygning.

Oppgaven er bygd opp med henblikk på å gi leser en overordnet forståelse for temaet før jeg gjennomfører analysen av INs evne til å bidra til å skaffe vekstbedrifter finansiering.

Kapittel 2 gir en introduksjon til oppgavens tema som helhet. Her omtales små og mellomstore bedrifter som gruppe og vekstbedrifters sentrale rolle i samfunnet. Deretter settes disse i relasjon til kapitalmarkedet, hvor vi får se at vekstbedrifter i særlig grad opplever manglende tilgang til kapital i bestemte utviklingsfaser. Forholdet betegnes som finansieringsgapet, og har dannet, og danner, grunnlaget for en stor del av den statlige politikken rettet mot vekstbedrifter.

I kapittel 3 omtales så ulike forklaringer på hvorfor finansieringsgapet oppstår, med særlig fokus på to forklaringer. Den første knyttes til særtrekk ved vekstbedrifter og betegnes som "the readiness gap". Den andre, "the knowledge gap", tar utgangspunkt i at SMB i særlig grad er heftet ved asymmetrisk informasjon hvilket medfører større fare for å rammes av svikt i kapitalmarkedet. Forklaringene gir ulike utgangspunkt for forståelsen av hvordan staten kan bidra til å motvirke kapitalmangel blant SMB, og legger grunnlaget for oppgavens to hovedhypoteser om hvordan Innovasjon Norge kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang, "sertifiserings" og "utviklings" hypotesen.

I kapittel 4 settes de to hypotesene i relasjon til Innovasjon Norge. Her gis det en kort introduksjon til IN før jeg vurderer INs evne til å fungere i tråd med de to hovedhypotesene. I tillegg utledes flere underhypoteser som angir mer spesifikke forventninger.

I kapittel 5 utledes modellen analysen bygger på og ulike utfordringer knyttet til denne og variablene som inngår i analysen drøftes. Her presenteres også fire alternative "idealtypiske funn" som i ulik grad vil underbygge eller svekke hypotesene om hvordan IN kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang.

I kapittel 6 presenteres resultatene fra analysen og disse settes opp mot underhypotesene utledet i kapittel 4. Hovedfokus vil her ligge på den ordinal regresjonen, men resultatene fra en logistisk regresjon med dikotom avhengig variabel presenteres også.

Opgavens avsluttes med kapittel 7 ved at det tas et raskt tilbakeblikk til oppgavens tema og funnene i analysen settes opp mot idealtypene presentert i kapittel 5 med det mål å konkludere hva funnene viser.

Kapittel II

2. Bakgrunn, SMB og Finansieringsgapet.

I dette innledende bakgrunnskapittelet gis en introduksjon til temaet som er i fokus i denne oppgaven, små og mellomstore vekstbedrifter og deres behov for å få tilgang til finansiering fra markeder. I tillegg introduseres finansieringsmarkedet for slike bedrifter og at SMB i for liten grad får tilgang til finansiering i bestemte faser av bedriftsutviklingen, et forhold som i litteraturen omtales som "the equity gap" (finansieringsgapet).

2.1. Små og mellomstore vekstbedrifter.

Ut fra oppgavens tematiske område er det fruktbart å starte oppgaven med en introduksjon til enhetene oppgaven i særlig grad omhandler, små og mellomstore bedrifter¹ (SMB).

Små og mellomstore bedrifter er sentrale for de fleste lands verdiskapning og sysselsetting. I Europa som helhet utgjør SMB 99 prosent av alle foretak og disse står for 60 prosent av sysselsettingen (Spilling 2002:229). Pr. 1.1 2007 var det registrert drøye 475 000 bedrifter i Norge, over 80 prosent av disse var små og mellomstore bedrifter med mindre en 5 ansatte, og 99.5 prosent av alle registrerte foretak hadde færre en 100 ansatte (SSB.no, c). I 2003 ansatte Norske SMB omkring halvdel av arbeidsstyrken i privat sektor, og sto for nær 50 prosent av omsetningen. Utover sysselsettings og verdiskapningseffekter antas også SMB å spille en viktig rolle i utvikling av nye teknologier og forskning (Lerner 1999:286).

Det er imidlertid klart at betegnelsen små og mellomstore bedrifter omfatter en stor og heterogen gruppe enheter. Det er således nødvendig å skille mellom ulike typer bedrifter. Nærings- og Handelsdepartementet (NHD rapport 2002) trekker i tillegg opp et skille mellom ulike typer nye bedrifter, med kategoriene vekstbedrifter og levebrødsbedrifter.

Levebrødsbedrifter betegnes som SMB hvor det ikke er særlige ambisjoner utover det å representere et levebrød for gründeren, mens vekstbedrifter derimot er tuftet på andre motiver og innebærer et ønske om ekspansjon. Vitols (1997: 222-223) framholder et skille mellom bedrifter basert på om disse opererer i stabile, sviktende eller nye markeder. Bedrifter i stabile markeder vil i stor grad preges av inkrementell vekst, mens i bedrifter i sviktende og nye

¹ESAs definisjon på små og mellomstore bedrifter er foretak som har under 250 ansatte, og en årlig omsetning på høyst 40 millioner Euro eller en årsbalanse på høyst 27 millioner Euro. I tillegg må maksimalt en fjerdedel av kapitalen eller stemmeretten i selskapet eies av et foretak som ikke kommer inn under definisjonen av SMB (Skattefunn.no).

markeder vil måtte være dynamiske, henholdsvis fordi omstilling er påkrevd og fordi vekstmarkeder åpner for ekspansjon.

Ut fra disse skillene kan man framholde en firedelt kategorisering av bedrifter ut fra om de er nye eller etablert i markedet, og om deres ambisjoner og strategi kan betegnes av stabilitet og gradvis utvikling, eller av dynamisk vekst og ekspansjon (figur 2).

Kjennetegn ved bedrift			
Kjennetegn ved marked		Nye	Etablerte
	Lite vekstpotensial	Levebrød	Inkrementell
	Stort vekstpotensial	Vekst	Dynamiske (Ekspansjon \ Omstilling)

Figur 2.1 Kategorisering av bedrifter ut fra kjennetegn ved dem og markeder.

Kilde: Utformet med utgangspunkt i figur. 3, NHD 2002.

Det er bedriftene betegnet som vekstbedrifter som oppgaven primært fokuserer på. Disse er nye og følgelig små eller mellomstore bedrifter (SMB) som kjennetegnes av stort potensial for, eller ambisjoner om, vekst. Å avgjøre hvilke bedrifter som skal klassifiseres vekstbedrifter er imidlertid ikke uproblematisk. Reitan (2001) analyserer SMBs finansielle vilkår i Norge med utgangspunkt i et skille mellom bedrifter ut fra om de har eller ikke har vekstambisjoner. Normalt måles imidlertid vekst ut fra en eller flere kvantitative indikatorer, som endringer i antall ansatte, omsetning eller verdiskapning (Spilling m.fl. 2001:13). Denne operasjonaliseringen av vekstbedrifter rammes imidlertid av at vekst ikke er et stabilt fenomen, og selv om bedrifter vokser i en periode er det ingen automatikk i at veksten vil fortsette. Hvilke bedrifter som betegnes som vekstbedrifter avhenger følgelig av hvordan man definerer disse.

Det er imidlertid kun en liten andel av SMB framstår som vekstbedrifter. Storey har funnet ut at av alle nyoppstartede bedrifter står 4 prosent for 50 prosent av den samlede sysselsettingsveksten (Gjengitt i Spilling m.fl 2001:13). I tråd med dette har Spilling (2002:219) funnet at 3 prosent av bedriftene i Norge står for 60 prosent av veksten, og at en

undergruppe av disse på 0,2 prosent står for 25 prosent av veksten. I tillegg finner han at kun 3 til 4 prosent av alle virksomheter vokser med mer enn 30 prosent over en treårsperiode, eller med mer enn 10 ansatte i løpet av 5 år (Ibid).

Vi ser således at andelen vekstbedrifter er liten sett i forhold til det totale antallet små og mellomstore bedrifter. Et forhold som kompliserer utformingen av politikk rettet mot disse.

2.2 Finansiering av vekstbedrifter.

Bedrifters anvendelse av kapital kan grovt deles i to. Omløpskapital betegner kapital knyttet til bedriftens likviditet og omfatter kapital til å dekke daglig drift og løpende fordringer.

Investeringskapital betegner derimot midler som bindes opp over lengre tid knyttet til bedriftens strategiske utvikling.

Bedrifters kapitalbehov kan dekkes på tre ulike måter (NHD rapport 2002). Bedrifters primære mål er å generere kapital fra egen virksomhet. Ved å akkumulere overskudd fra egen drift kan bedrifter opparbeide seg egenkapital. Tilbakeholdt overskudd er generelt den viktigste kilden for tilførsel av kapital til næringslivet (Referansetestingsutvalget \ Hope m.fl 2001:307), og behovet for omløpskapital dekkes normalt slik eller gjennom kortsiktige lån i pengemarkedet². I tillegg kan bedrifter få tilført egenkapital fra eksterne aktører i form av risikokapital, eller de kan få tilført fremmedkapital i form av ulike typer lån.

Bedrifter med inkrementelle vekststrategier vil kunne opparbeide seg tilstrekkelig investeringskapital ved å tilbakeholde overskudd over lengre tid, en strategi som tradisjonelt betegnes som "retain and reinvest". Dynamiske bedrifter vil derimot ofte ha behov for finansiering utover det de kan generere ved egen drift. Dette da vekst og utviklingsstrategier er kostnadskreven og ofte innebærer behov for omfattende investeringer. Vekstbedrifter vil dermed måtte skaffe den nødvendige finansiering i kapitalmarkedet.

Mønsterets relevans for norske SMB er bekreftet av Reitan (2001:63) hvor man finner at egen inntjening er sentralt for finansiering av både bedrifter med og uten uttalte vekstambisjoner. Likevel har egen inntjening signifikant større betydning for bedrifter uten vekstambisjoner,

² Pengemarkedet defineres som markedet for finansielle fordringer med løpetid på inntil et år, også kjent som sertifikater. Kapitalmarkedet er en samlebetegnelse på markeder for finansielle fordringer med løpetid på over et år (Norges Banks skriftserie nr 34:40).

mens private investorer og investeringsselskaper er signifikant viktigere som kapitalkilder for vekstbedrifter.

Kapitalmarkedet kan generelt forstås som den delen av finansmarkedet³ hvor langsiktig kapital allokeres mellom ulike aktører. Et fungerende kapitalmarked bidrar til effektiv allokering av sparing til de investeringsprosjektene som har størst lønnsomhet i forhold til risiko (Norges Banks skriftserie nr 34:40). Stater, bedrifter og privatpersoner kan spille rollen som både tilbydere og konsumenter av kapital, mens finansinstitusjoner også opptrer som formidlere av kapital gjennom sine forvaltningsoppgaver. Kapitalen kan således enten formidles direkte mellom tilbyder og konsumenter, eller indirekte via en finansinstitusjon (Stearns and Mizruchi 2005:287).

Alternative ved finansiering av langsiktig investeringer kan hovedsakelig deles i fire ulike kategorier, se figur 2.2. Det kan skilles mellom fremmedkapital og egenkapital, og om kapitalen formidles i relasjon til, eller utenfor, formelt institusjonaliserte markeder. At kapital tilbys i formelt institusjonaliserte markeder kjennetegnes i denne sammenhengen av at det finnes et formelt organisert annenhåndsmarked hvor kapital, eierandeler og fordringer kan omsettes⁴.

⁵Fremmedkapital omfatter hovedsakelig ordinære lån mellom to aktører, mens også ulike former for obligasjonslån gjennom i markeder⁶. Fremmedkapital kjennetegnes av at eierne av denne har prioritet ved konkurser eller avvikling av virksomhet i bedrifter. Disse godtgjøres i form av renter og har ikke krav på avkastning utover dette og har ikke beslutningsrett i foretaket.

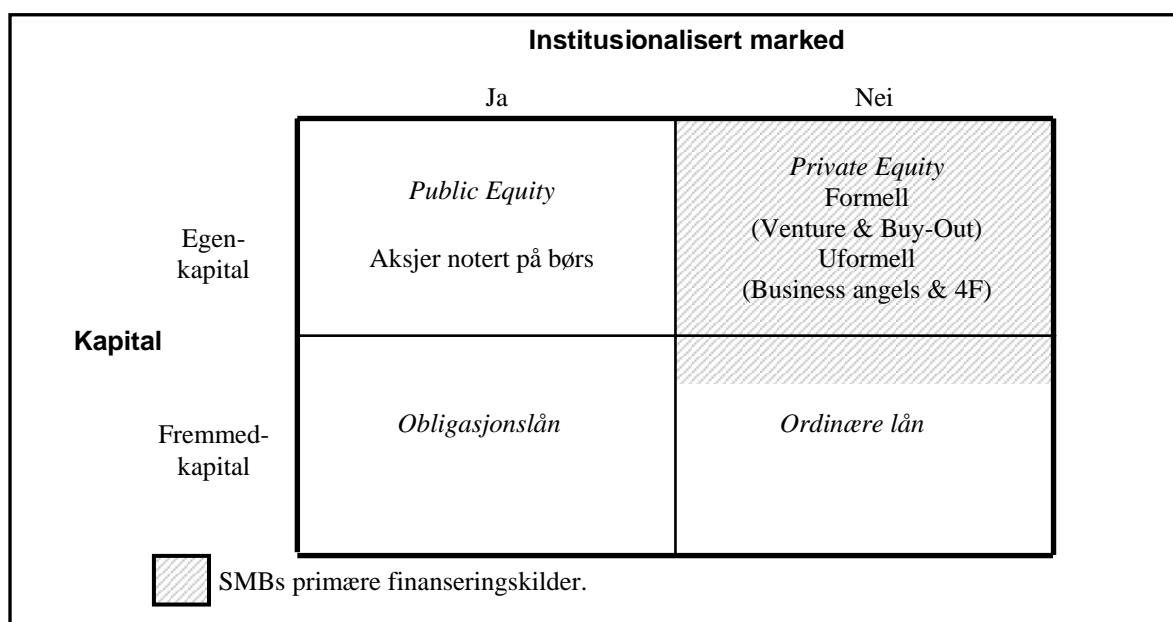
Egenkapital er kapital som tilføres av eksterne aktører i bytte mot eierandeler i bedriften. Denne typen kapital betegnes også som risikokapital, og er prioritert etter fremmedkapital ved konkurser. Markedet for risikokapital kan deles i to hovedsegmenter, private- og public equity hvilket tilbys henholdsvis utenfor og i formelt institusjonaliserte markeder.

³ Finansmarkedet er samlebetegnelsen på en rekke tett sammenvevd symbiotiske delmarkeder hvor det omsettes ulike typer verdipapirer, finansielle instrumenter og forpliktelser (Finansnæringens Hovedorganisasjon).

⁴ Jamfør Norges Banks Skriftserie nr. 34.

⁵ Avsnitt er basert på Referansetestingsutvalget 2001, NB skriftserie nr. 34:51-55, og NHD rapport 2002.

⁶ Sjødal (2007a:9-11) har hevdet at skillet mellom ordinære lån og obligasjonslån er blitt mer uklart og mer komplisert som følge av en økende bruk av verdipapirisering (securitization). For en introduksjon til verdipapirisering se Bergli, Håvard.



Figur 2.2 Kategorisering av ulike finansieringsalternativer i markedet.

Innhenting av kapital i formelle institusjonaliserte markeder (gjennom notering på børs eller obligasjoner) er forbundet med strenge krav og store transaksjonskostnader. Følgelig benytter SMB seg i liten grad av denne typen kapital da deres finansieringsbehov vil være for små til at innhenting av denne typen kapital er mulig eller ønskelig.

Vekstbedrifter må dermed søke finansiering utenfor de formelle markedene. I begynnelsen finansieres SMB av ulike typer uformelle investorer. Den første finansieringskilden vil ofte være privatpersoner med spesielle relasjoner til bedriften, ofte populært betegnet som 4F; founders, friends, family and fools (McManus 2006). I denne fasen av benytter også mange vekstbedrifter seg på såkalt "bootstrapping" for å optimere kapitaltilgangen. Eksempler på slike metoder er tilbakeholdelse av lønn og forhaling av betalingsfrister (Reitan 2001:10). I de tidligste fasene spiller også såkalte "business angels" en viktig rolle.

Dette er velstående individer som investerer i nystartede bedrifter uten å nødvendigvis ha en spesiell relasjon til disse⁷.

Enkelte bedrifter vil også få tilgang til såkalt "såkornkapital". Dette er "formell kapital" innrettet med særlig fokus på bedrifter i tidlige stadier, som tilbys av spesielle fond eller offentlige myndigheter (Gundersen og Langeland 2004).

Etter hvert som kapitalbehovet øker søker bedrifter finansiering gjennom ulike typer formell privat kapital. Dette er risikokapital investert av andre bedrifter, hovedsaklig i form av

⁷ Sørheim og Landström (2001) har nyansert dette bildet og kartlagt 4 ulike typer "business angels" med utgangspunkt i kompetanse og investeringshyppighet; "Lotto investors", "Traders", "Analytical investors" og "Business angels".

venturekapital investert av finansforetak som en del av en profesjonell forvaltningsvirksomhet⁸. Men det kan også være ordinære bedrifter som investerer i andre bedrifter, direct corporate ventures, av strategiske eller industrielle årsaker (NHD rapport 2002). Banker vil i begrenset grad bidra med kapital til vekstbedrifter i tidlige faser. Forskning har vist at små firmaer med tette bånd til banker får tilbud om lavere renter og reduserte krav til pant, og således enklere tilgang til fremmedkapital (Berger og Udell 1995:377-379). Muligheten for slik ”relationship banking” baserer seg imidlertid på at banken har tilgang til spesiell informasjon om kundene, opparbeidet gjennom gjentagende interaksjon kunden (Boot 2000:10). Følgelig vil mange SMB ikke få tilgang til finansiering fra banker i en tidlig fase, men måtte vente til senere i utvikling og når de har bevist at de oppfyller bankenes krav⁹. Hovedtrenden i SMB finansiering på ulike stadier kan illustreres av figur 2.3., av Reitan og Sørheim (2000:13) betegnet som Kapitalstigen.

2.3 Finansieringsgapet.

”An equity gap is defined as a range of deal sizes unavailable to companies because they are too small to be considered by venture capitalists but out of the reach of private investors”. (Franklin og Hugo 2007:36).

Som nevnt i innledningen opplever imidlertid mange SMB som søker finansierings i markedet¹⁰ at de ikke får dette. Små og mellomstore bedrifter tilgang til finansiering synes å være for liten i bestemte utviklingsfaser, ikke bare ut fra bedriftenes ståsted men også i forhold til hva som er ønskelig for samfunnet som helhet. Fenomenet omtales ofte som ”the equity gap” eller finansieringsgapet.

Finansieringsgapet fører til at vekstbedrifter ikke får tilstrekkelig tilgang til finansiering i bestemte faser av bedriftsutviklingen, og blir ofte plassert i overgangen mellom business

⁸ Venturekapital investerer i nyetablerte foretak på tidlige stadier, mens betegnelsen Buy-Out brukes når etablerte foretak kjøpes opp (NorskVenture.no, NHD rapport 2002).

⁹ Mens sparebanker historisk var en av de viktigste finansieringskildene for små bedrifter i Norge har deres rolle som tilbyder av investeringskapital i senere år blitt mindre. Dette kan blant annet forklares ved dereguleringen av finansmarkedene fra slutten av 1980 tallet som har medført en økt ”profesjonalisering” av disse med mer sentralisering av makt og mindre rom for anvendelse av skjønn i kundebehandlingen. Dette har trolig svekket mulighetene for tradisjonell ”relationship banking”. Se blant annet Sejersted 2003, Knutsen 1994, Knutsen 2007, Tranøy 2000, Kredittilsynet 2006.

¹⁰ I det videre vil jeg, med mindre annet framgår av teksten, ved bruk av betegnelsen markedet vise til det 2.2 betegnes som ikke institusjonaliserte formelle markeder.

angels og venturekapital. Siden markeder er dynamiske vil imidlertid finansieringsgapet inntreffe på ulike nivåer og ved ulike beløpsstørrelser fra land til land, avhengig av strukturer i kapitalmarkedene.

I Storbritannia har man anslått at kløften ligger i beløpsområdet en kvart til en million pund (Mason og Harrison 2003:861), mens hovedgapet i Norge antas å ligge i området mellom en halv og fem millioner kroner, med en slagside helt om mot 15 millioner (Sohl 2003 gjengitt i Gundersen og Langeland 2004:18). Kløften i Norge åpner seg således i fasen hvor bedrifter skal søke finansiering fra andre enn "4F" og fram til bedrifter har mulighet til å søke finansiering i de formelle markedene. Gapets plassering vil imidlertid ha stor betydning for næringsutviklingen da *"jo tidligere bedriften befinner seg i livssyklusen, desto større betydning har manglende tilgang på ekstern egenkapital som hinder for videre vekst og utvikling"* (Reitan 2001:47).

Å fast slå omfanget av og årsakene til finansieringsgapet er en kompleks øvelse¹¹.

Tradisjonelt har persepsjonen av finansieringsgapet i stor grad vært basert på SMBs innrapportering av manglende kapitaltilgang. En metode som medfører en fare for overrapportering av kapitalmangel hvilket kan lede til at finansieringsgapet antas å være større en det i realiteten er. I tillegg vil finansieringsgapet variere ikke bare mellom land men også innen land mellom geografiske områder (Mason og Harrison 2003).

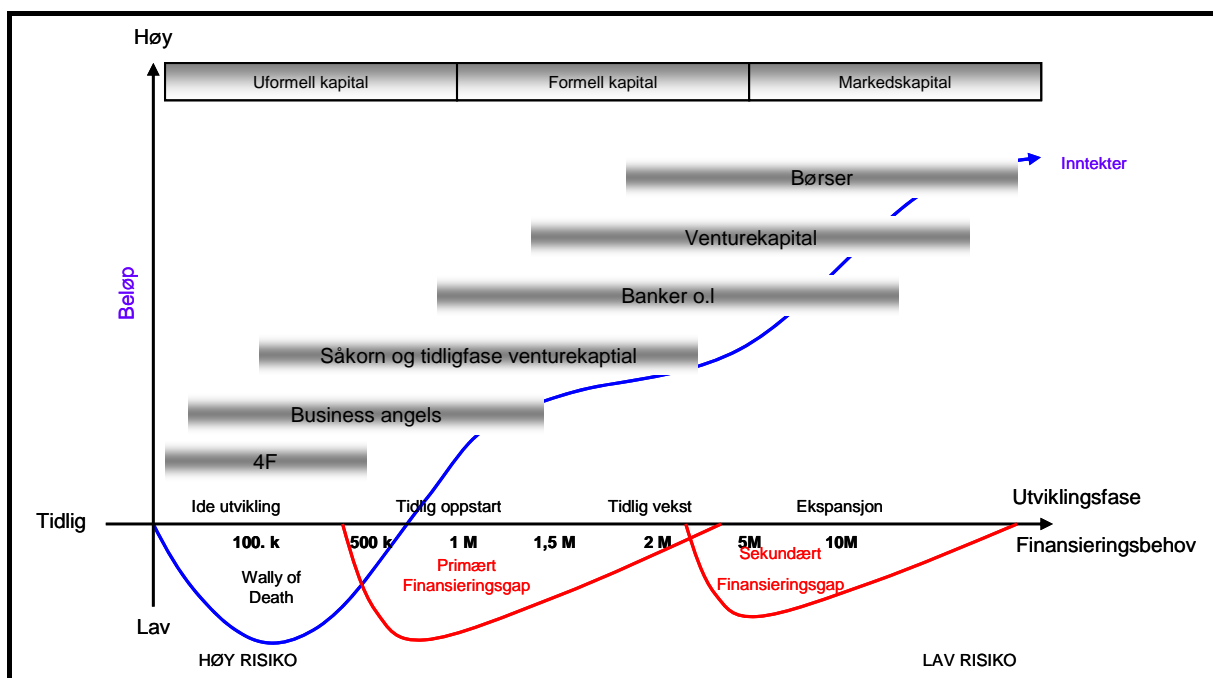
Debatten rundt finansieringsgapets eksistens ses også tydelig i norsk samfunnsdebatt.

Sandmoutvalget framholdt i 2004 at det ikke var noe som tyder på en overordnet kapitalmangel for næringslivet i Norge, med unntak av bedrifter i oppstartfaser (Sandmo m.fl 2004:21). I 2005 framholdt professor Erik Vatne ved NHH at *"Mangelen på risikovillig kapital er et problem i Norge"* (Nøra 2005), mens sentralbanksjef Svein Gjerdrem i februar året etter at *"Det er stort sett bare ulønnsomme prosjekter som mangler finansiering og kapital"* (Gjedrem 2006). Så sent som våren 2007 krevde flere sentrale AP politikere at staten måtte opprettet et fond som skulle tilby kapital til bedrifter i Norge for å sikre næringsutvikling (Johnsen 2007). Bare få måneder før rapportere imidlertid det statlige fondsinvesteringsselskapet Argentum og interesseorganisasjonen Norsk Venture at norske privateequity fond ved utgangen av 2006 satt inne med 21 milliarder kroner i uinvestert kapital (Norsk Venture/Argentum 2006).

¹¹ En fersk rapport som belyser vanskelighetene med å fastslå finansieringsgapets omfang og plassering er Europakommisjonens "Evaluation of data and sources underlying the analysis of market gaps in access to finance for SMEs in the EU" (Europakommisjonen 2007b)

Disse få klippene viser ikke bare hvor omstridt offentlige kapitaltilbud til bedrifter er, men også usikkerheten som råder på området. Den rådende forståelsen blant eksperter på området er imidlertid at selv om kapitaltilgangen øker burde denne vært større, særlig for bedrifter i de tidligste fasene (Kolvereid, Åmo og Bullvåg 2006:14).

Sammenhengen mellom de ulike aspektene som er omtalt over; bedrifters utviklingsfaser, risikoen forbundet med disse, generering av kapital fra egen drift, finansieringsbehov, og mulig finansieringskilder kan illustreres av figur 2.3, Kapitalstigen. I de tidligste fasene vil alle bedrifter være sårbare da de ikke genererer inntekter. Etter denne fasen vil imidlertid bedrifter uten store vekstambisjoner kunne finansiere en inkrementell utvikling ved egne inntekter. Vekstbedrifter vil derimot ha større kapitalbehov, og trenge ytterligere ekstern finansiering etter 4F perioden. Her slår det primære finansieringsgapet inn, og gjør det vanskelig for mange vekstbedrifter å reise kapitalen de har behov for. De sentrale spørsmålene er dermed hvorfor finansieringsgapet oppstår, og hvordan dette kan motvirkes. Det er disse forholdene oppmerksomheten nå vendes mot.



Figur 2.3 Kapitalstigen.

Kilder: Europakommisjonen (2007a), Sohl 2003 (gjengitt i Gundersen og Langeland 2004:18), Reitan og Sørheim 2000:130.

Kapittel III

3. Hvordan forstå og oppveie finansieringsgapet?

I dette kapitlet introduseres to forklaringer på hvorfor finansieringsgapet oppstår, og mulige strategier for å oppveie finansieringsgapet som følger av disse. På grunnlag av dette utleder jeg to overordnede hypoteser om hvordan IN kan bidra til å motveie finansieringsgapet.

Som ved alle samfunnsfenomener finnes det et mangfold av mulige forklaringer på vekstbedrifters kapitalmangel i bestemte utviklingsfaser. Diskusjonen over viser at oppfatningen av manglende tilgang til kapital synes å være nærmest latent tilstedeværende, selv i perioder hvor det er overskudd på kapital. Hovedproblemet kan følgelig ikke være mangel på kapital, men allokeringen av denne. Således er det nærliggende å anta at finansieringsgapet oppstår som følge av at kapitalmarkedene ikke fungerer optimalt. En markedssvikt som har dannet grunnlag for statlig intervensjon i markedet siden tidlig på 1900-tallet (Hindley 1983:3).

En rekke forhold kan forårsake markedssvikt (Stiglitz og Walsh 2002), og ulike årsaker vil følgelig legge ulike føringer for hvordan man søker å oppveie markedssvikten. Forklaringer på finansieringsgapet kan knyttes til både tilbuds- og etterspørselssiden, samt til markedets funksjon som helhet (Oakey 2007:226).

Flere mulige strategier kan benyttes for å stimulere tilbudssiden i markedet uavhengig av den overordnede kapitalsituasjonen. Blant disse er ulike incentivordninger, ofte med utgangspunkt i skatter¹² eller statlige subsidier. I Norge utføres tilbudsside stimulering blant annet gjennom det statlige Argentum Fondsfinans¹³. Harding hevder imidlertid at strategier rettet mot å stimulere tilbudssiden i markedet i mindre grad har vist seg vellykkede enn strategier rettet mot etterspørselssiden (Harding 2002). Den kritiske holdningen til tilbudsside tiltak deles av Hood som framholder at: *"The temptation of all policy makers is to target the superficially attractive short-term policy of subsidised venture capital on the 'supply side'. Tempting as it*

¹² Skatteincentiver har blant annet blitt brukt i UK. Se HM Treasury 2003.

¹³ Gjennom Argentum søker man blant annet å bedre kapitaltilgang til vekstbedrifter blant annet ved å investere offentlige midler i ulike "privateequity" fond som investerer i vekstbedrifter. Argentum.no

might be, this should be avoided if more sustainable growth businesses are the objective” (Hood 2000:5).

Innovasjon Norges virksomhet som denne oppgaven omhandler er imidlertid rettet mot etterspørselssiden i markedet. Jeg vil derfor fokusere på to sentrale forklaringer på finansieringsgapet som er tett knyttet til tilbudssiden, og som IN gjennom sin virksomhet kan tenkes til å oppveie. De to gir ikke en uttømmende forklaring på finansieringsgapet eller mulig tiltak for å motvirke dette. Et bredere teoritilfang ville således vært nødvendig hvis man skal sette finansieringsgapet i sammenheng med et helhetlig næringspolitisk rammeverk. Men med utgangspunkt i denne oppgavens fokus på Innovasjon Norge danner imidlertid de to forklaringene, betegnet som ”the readiness gap” og ”the knowledge gap”, et godt fundament for analysen.

3.1 The Readiness gap.

“...the majority of companies seeking funding simply do not have the potential required to warrant investment by an investor motivated by financial gain.” (Library House 2006:44).

Erkjennelsen at mange bedrifter som ikke er ”gode investeringsobjekter” søker finansiering har medført at enkelte stiller spørsmål ved om finansieringsgapet i det hele tatt eksisterer. Det har blitt hevdet at problemene SMB rapporterer om i kapitalmarkedet ikke skyldes mangel på kapital (Franklin og Hugo 2007). Finansieringsgapet er illusorisk, og skapt av etterspørselssiden. Vekstbedrifter opplever kapitalmangel fordi de ikke er tilfredstilte kravene til å få kapital, ikke fordi det er mangel på kapital. Forholdet har blitt betegnet som ”the readiness gap”, da bedrifter opplever manglende finansiering fordi de ikke er investeringsklare (BBC.uk).

Mason og Harrison (2001:664-665) framholder at manglende ”investment readiness” kan forstås langs tre dimensjoner. Den viktigste av disse er at mange bedrifter får ikke tilgang til finansiering fordi de av legitime grunner ikke er egnet til å få finansiering (Oakey 2007:226). Prosjektene bedriftene søker finansiering til har ikke et tilfredsstillende potensial, bedriftene kan ikke troverdig betegnes som vekstbedrifter. Årsakene til dette kan være mange ting, som

at foretningsideen er for dårlig, eller til aspekter ved selve bedriften som at denne ikke innehar nødvendig kompetanse (Mason og Harris 2001:664-665).

Ved siden av dette kan bedrifter oppleve manglende finansiering fordi de ikke framstår som ”gode nok”. Bedriftene kan ha et potensial, men de er ikke i stand til å formidle hvorfor de fortjener finansiering, eller de kan tilsynelatende være på et for tidlig stadium (Mason og Harris 2001:664-665). Denne forklaringen kan til en viss grad også betegnes som et innslag av asymmetrisk informasjon. Jeg vil imidlertid argumentere for at det er en grunnleggende forskjell på informasjonsmangel som følger av enkeltbedrifters manglende kommunikative evner, og den mer systematiske informasjonssvikten man ser i markeder som helhet (i neste avsnitt omtalts som ”the knowledge gap”). Også bedrifter som er gode til å formidle hvorfor de fortjener finansiering kan oppleve å ikke få dette som følge av markedssvikt som oppstår ved asymmetrisk informasjon.

I tillegg til dette er mange bedrifter av ulike grunner skeptiske til bestemte finansieringsformer, da særlig venturekapital (Mason og Harris 2001:664-665). Aversjonen mot dette kan bidra til en opplevelse av manglende tilgang til kapital på rimelige vilkår.

3.1.1 Bedriftsutvikling som løsning.

Den åpenbare måten å bidra til økt kapitaltilgang til vekstbedrifter er å bidra til å utvikle disse. Hvis finansieringsgapet oppstår som følge av at bedrifter ikke oppfyller kravene potensielle kapitaltilbydere stiller, kan kapitaltilgangen økes ved å hjelpe bedrifter slikt at de klarer å oppfylle kravene.

”Investment readiness” programmer kan utformes på en rekke måter og tar i bruk ulike virkemidler som rådgivning og veiledning, trening, mentortjenester, teknisk støtte og nettverksutvikling (Europakommisjonen 2006:6).

Disse er som regel utformet med særlig fokus på å utforme eksplisitte og realistiske strategier for virksomheten, øke kunnskapen om og kravene forbundet med ulike markedsbaserte finansieringsformer, strukturering og forbedring av foretningsplaner og presentasjoner, i tillegg til utvikling av kompetanse knyttet til selve bedriften (Ibid).

I tillegg vil man kunne bidra til å gjøre bedrifter mer attraktive som investeringsobjekter gjennom direkte økonomiske tilskudd som går til utvikling av bedriften. Dette vil kunne gjøre bedriften bedre, og dermed øke kapitaltilgangen i ettertid.

Vi ser således at det offentlige kan benytte seg av to hovedelementer for å gjøre bedrifter investeringsklare. På den ene siden ”myke” virkemidler som øker kompetanse, evner og

endrer bedriftens framtoning, på den andre siden ”harde” virkemidler som utvikler ”tangible” aspekter ved bedriften, som nye produkter, økt lønnsomhet eller nye kunder.

Det er imidlertid klart at de to aspektene av bedriftsutviklingen vil henge sammen.

3.2 The Knowledge gap.

”...the equity gap is actually the measurable outcome of this information asymmetry, or ‘knowledgegap’.” (Harding 2002: 60).

Den forklaringen på finansieringsgapet som jeg vil vie størst oppmerksomhet er knyttet til problemene som oppstår i kapitalmarkeder som følge av asymmetrisk informasjon, og hvordan dette medfører finansieringsproblemer for SMB.

Asymmetrisk informasjon forstås som ulikheter i kunnskap eller informasjon mellom parter som er involvert i en transaksjon eller samhandlingssituasjon. Asymmetrisk informasjon kan lede til markedssvikt ved å påvirke aktørers handlinger og markeders funksjon gjennom ex. ante seleksjonsproblemer, og ex. post handlingsproblemer (Hillier 1997:4-5). Markedssvikt som følge av asymmetrisk informasjon omtales ofte som informasjonssvikt.

Ex. post problemene som følger av asymmetrisk informasjon er knyttet til kontroll med handlinger, og relateres ofte til prinsipal – agent teori hvor agenten som den informerte part som handler på vegne av en uinformert prinsipal. Da agenten ses på som rasjonelt nyttemaksimerende, er det en fare for at denne vil handle på en måte som ikke er i tråd med prinsipalens preferanser, et forhold ofte betegnet som moralsk hasard (Hiller 1997:4-5). Faren for moralsk hasard¹⁴ gjør at investorer vil måtte overvåke bedriften for å sikre at beslutninger som tas ikke er i deres disfavør. Parallelt med dette kan det være vanskelig for investorer å avdekke den reelle avkastningen av et prosjekt. Hvilket leder til en fare for at den informerte parten vil hevde at denne er lik null, for å beholde avkastningen selv (Ibid). Seleksjonsproblemer omfatter stadiene før og under inngåelsen av en avtale. Faren for at selger vil utnytte sitt informasjonsovertak til å kreve en ”for høy pris”, gjør at investorer vil måtte kompenseres gjennom en lavere pris en den selger hevder at bedriften er verdt (Høegh-

¹⁴ Enkelte skiller mellom ”moral hazard” og ”morale hazard”, hvor den første omfatter beviste handlinger mens den andre omtaler ubevist endret atferd. Skillet mellom disse to er imidlertid ikke avgjørende her.

Krohn og Knivsflå 1996a:1). Dette kan lede til "adverse selection" ved at sammensetningen av bedrifter som etterspør kapital endres (Stiglitz og Walsh 2002:288). Kun de som sitter på de dårligste bedriftene vil ha et insentiv til å etterspørre kapital til den rådende markedsprisen, da disse vil få samme pris som de gode bedriftene (jfr. "the lemons problem" Akerlof 1970:488). Seleksjonsproblemer kan også føre til høyere renter og rasjonering av fremmedkapital (Høegh- Krohn og Knivsflå 1996a:1). En følge av kredittrasjonering er at blant tilsynelatende identiske låntakere vil bare noen tilbys lån, og at de som ikke tilbys lån heller ikke vil få det selv om de viser høyere betalingsvilje enn markedet (Stiglitz og Weiss 1981:393).

Seleksjons- og handlingsproblemene som følger av asymmetrisk informasjon gjør det vanskelig for kapitaltilbydere å vurdere en bedrifts potensial. Følgelig vil også dette påvirke bedrifters kapitaltilgang, da en bedrifts kapitalkostnader vil øke i takt med omfanget av, eller faren for, asymmetrisk informasjon da kapitaltilbydere må kompenseres for den økte risikoen (Høegh- Krohn og Knivsflå 1996b:1).

Aktørers vurdering av risiko og avkastning knyttet til et prosjekt bygger på en rekke faktorer, og lar seg ikke fastslå absolutt. Således er det er aktørenes persepsjon av risiko som omtales her og ikke objektive definerbare størrelser. Queen (2002:1-5) illustrerer dette ved å kategorisere kapitaltilbud ut fra en relativ avveining mellom antatt risiko og avkastning (Figur 3.1). Prosjekter hvor man antar at potensiell avkastning er høy i forhold til risiko vil ses på som lukrative investeringsobjekter og raskt få finansiering i markeder. Prosjekter preget av lav risiko og avkastning vil få tilgang til fremmedkapital, mens risikovillig egenkapital vil betjene bedrifter kjennetegnet av høy avkastning og risiko. Prosjekter med relativt høy risiko i forhold til avkastning vil derimot vanskelig få tilgang til kapital i markedet. Manglende eller usikker informasjon påvirker vurderingene av risiko og avkastning knyttet til en gitt bedrift. Informasjonssvikt kan følgelig lede til at bedrifter som ellers ville havnet i kategori 2 til 4, havner i kategori 1 og ikke får tilgang til finansiering som følge av for høy pris eller kredittrasjonering.

		Avkastning	
		Lav	Høy
Risiko	Lav	2 Fremmekapital	3 Fremmed og egenkapital
	Høy	1 Kapitalmangel Behov for statlig intervensjon	4 Egenkapital

Figur 3.1 Kapitaltilbud ut fra bedrifter etter antatt forhold mellom risiko og avkastning.

Kilde: Utformet etter Queen 2002.

Oakey (2007:227) framholder at et hvert firma som søker finansiering i markedet står overfor en utfordring i å overbevise potensielle finansiører om produktet eller tjenestens kvalitet.

Paradoksalt nok vil bedriftene med det største potensialet ofte ha størst problemer med å få tilgang til kapital (Christensen 1997). Dette da nye og innovative bedrifter (eller produkter) i mange tilfeller ikke lar seg sammenlike med eksisterende bedrifter, dermed blir det vanskelig å fastslå deres potensial.

Problemene som følger av dette er imidlertid større for SMB da man generelt antar at det er en høyere risiko forbundet med disse (Queen 2002:2). I tillegg er informasjon om små og mellomstore bedrifter vanskeligere tilgjengelig som følge av mindre interesse for disse i markedene. Mangelen på informasjon forsterkes av at potensiell avkastning som regel vil minske med bedrifters størrelse. Dette fører til at de relative kostnadene ved overvåkning av små bedrifter blir høyere, og følgelig at overvåkning i mange tilfeller ikke vil være lønnsomt (Høegh- Krohn og Knivsflå 1996a:1).

Resultatet av dette er at SMB får høyere kapitalkostnader enn andre bedrifter da disse må betale en risikopremie, enten i form av å emittere sine aksjer til en lavere verdi (Høegh- Krohn og Knivsflå 1996c:3) eller gjennom dårligere lånebetingelser. Disse forholdene kan igjen lede til en "dead lock" for SMB i kapitalmarkedet. Økte kapitalkostnader leder til at eksisterende eiere må gi opp mer av firmaet for å få finansiering. Eierne vil da ønske kompensasjon for den økte risikoen som følger av å miste større deler av firmaet, og kreve en høyere pris (Høegh- Krohn og Knivsflå 1996c:5). Dette kan igjen føre til at investorene ikke finner det lønnsomt å investere i små bedrifter. Slik havner vekstbedrifter i bakleksa i

kapitalmarkedet (Høegh-Krohn og Knivsflå 1996a:1), ved at de i for liten grad får tilgang til kapital, og at kapitalen som tilbys er for dyr (Reitan 2001:10).

3.2.1 Sertifisering som løsning.

Sertifiseringshypotesen framholder at offentlige institusjoner kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang ved å redusere omfanget av asymmetrisk informasjon knyttet til vekstbedrifter.

Gjennom interaksjon med bedrifter kan offentlige institusjoner sende informasjon om bedriftens kvalitet til andre aktører i markedet (Lerner 1999:293). Sertifiseringseffekten oppstår som følge av sertifisørens reelle eller antatte revisjon av bedriften (Hart og Lenihan 2006:335). Særlig har tildeling av subsidier fra det offentlige blitt ansett som en måte å sertifisere bedrifter på, men sertifisering kan også finne sted gjennom andre former for interaksjon.

“Put simply, the stamp of approval that a firm attains when it receives funding from a government agency ...means that providers of equity finance (including venture capitalists) are more likely to aid high risk, relatively unknown firms with little or no track record than they would have been otherwise” (Hart og Lenihan 2006:335).

Effektene av dette kan illustreres ved å peke tilbake til figur 3.1 i forrige avsnitt. Logikken bak sertifiseringshypotesen er at interaksjonen med offentlige institusjoner kan sende informasjonen som bedriften til potensielle tilbydere av kapital. Signalene om bedriftens kvalitet kan bidra til at å redusere usikkerheten knyttet til en bedrift og gjøre at potensielle investorer endrer sin vurdering bedriften. Slik vil bedrifter som i kapitaltilbydere i første omgang plasser i kategori 1 kunne bli oppgradert og plassert i kategori 2 til 4.

Hypotesen bygger på en logikk lik den man i spillteori betegner som ”ryktes rolle” ved gjentagende spill. Kjerne i hypotesen er således forståelsen av ”reputational signaling” (Booth og Smith 1986: 261). På bakgrunn av sine handlinger vil aktører opparbeide seg et rykte, dette kan i større eller mindre grad gjenspeile aktørens faktiske egenskaper og handlinger. Ved interaksjon med andre aktører vil rykte kunne være avgjørende for hvilke handlinger motparten velger å foreta seg. Ryktet bidrar således til å redusere usikkerheten som følger av asymmetrisk informasjon, da man forventer å kunne predikere noe om en aktørs samtidige og fremtidige egenskaper ut fra tidligere erfaringer.

Da sertifisøren investerer sitt rykte i bedriftene den går god for har denne et insentiv til å være sannferdig. Serfisøren risikerer å tape anseelse og følgelig også markedsposisjoner i senere runder hvis kvalitetstempleet ikke holder mål. Sertifiseringen kan i så måte forstås som en ”referanse” på en bedrifts kvalitet gitt av en annen aktør (jfr Hovi 1998:104).

Sertifiseringshypotesen åpner også for at det ikke behøver å være en positiv korrelasjon mellom omfanget av eventuelle investeringer i en bedrift og graden av sertifisering. I stedet er det nærliggende å anta at den marginale signalverdien av økte investeringer vil synke (Lerner 1999:294), da man uansett ikke vil investere i en dårlig bedrift.

Sertifiseringshypotesen er anvendt i flere studie som belyser hvordan en tredjepart kan bidra til å kvalitetsstemple en bedrift overfor markeder og potensielle investorer. Blant i undersøkelser av investeringsbanker og revisorers rolle ved børsnoteringer og søken etter ekstern finansiering, hvor man har funnet at prissettingen av en bedrift i markedet kunne avhenge av hvem som foretok sertifisering (Booth og Smith 1986, DeAngelo 1981, Høegh-Krohn og Knivsflå 1996b). Megginson og Weiss (1991) har også vist hvordan venturekapital firmaer kan fungere som sertifisører av bedrifters kvalitet ved å investerer kapital og anseelse i prosjekter.

Hypotesen har også bidratt til å kaste lys over hvilken rolle offentlige aktører kan spille i kapitalmarkedet. Lerner (1999:315) har i analyser av det amerikanske SBIR¹⁵ programmet funnet at bedrifter som mottok støtte i større grad fikk tilgang til venturekapital finansiering i perioden etter tildelingen sammenliknet med en kontrollgruppe.

Hart og Lenihan (2006:343-344) har i studier av irske bedrifter som har mottatt statlige subsidier fra Enterprise Ireland funnet at 40 prosent av firmaene mente at statlig tilskudd var avgjørende for at ekstern finansiering var blitt utløst. Det var særlig den økte kredibiliteten som fulgte med en tildeling som var avgjørende, et forhold de tar til inntekt for en sertifiseringseffekt.

For å kunne fungere som sertifisør av bedrifter overfor kapitalmarkedet må offentlige institusjoner oppfylle flere kriterier. Det mest sentrale er knyttet til andre aktørers oppfatning av institusjonen. Som nevnt forstås sertifisering som en form for kvalitetsstempling av bedrifter, institusjonen må derfor framstå som om den handler i tråd med flere forutsetninger.

¹⁵ SBIR (Small Business Innovation Research) er et av USAs mest omfattende program rettet mot subsidiering av forskningsrettede småbedrifter. I perioden 1983 til 2004 delte SBIR ut 17 milliarder dollar i tilskudd (GAO 2006).

Det er avgjørende at offentlige institusjoner er i stand til å overkomme informasjonsasymmetriene i markedet og gjenkjenne de mest lovende bedriftene som andre aktører overser (Lerner 2002:78), samtidig som den offentlige tildelingsprosessen er kvalitetssikret og troverdig (Lerner 1999:317). I tillegg må signalene som sendes gjennom sertifiseringen være vanskelig å kopiere for dårlige bedrifter, ellers vil signalene miste sin troverdighet (Høegh-Krohn og Knivsflå 1996a:2). Vi ser således at det kreves et høyt faglig nivå fra offentlige institusjoner som skal påta seg denne rollen (NHD Rapport 2002).

Da det tar tid før aktører i markedet oppfatter om en gitt institusjon handler i tråd med disse forutsetningene må en institusjons mulighet til å fungere som sertifisør ses i lengre perspektiv. Evnen til å fungere som sertifisør på et gitt tidspunkt kan være uavhengig av om institusjonens oppfyller de overnevnte forutsetningene, da andre aktører kan ha en misoppfatning av denne.

Således kan det tenkes at en institusjon som handler i tråd med forutsetningene ikke kan fungere som sertifisør med mindre den har opparbeidet seg tilstrekkelig troverdighet i markedet, og en institusjon som ikke (lengre) handler i tråd med forutsetningen kan opptre som sertifisør da denne fortsatt har troverdighet.

3.3 To hypoteser!

På bakgrunn av de to omtalte forklaringene på finansieringsgapet og hvordan offentlige institusjoner kan bidra til å motvirke disse, vil jeg framholde to overordnede hypoteser om hvordan Innovasjon Norge kan bidra til å øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder.

Hypotese A: Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å bidra til bedrifters utvikling og slik gjøre dem "investment ready".

Hypotese B: Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å motvirke markedssvikt som følger av asymmetrisk informasjon gjennom sertifisering.

Kapittel IV

4. Innovasjon Norges og Finansieringsgapet.

Dette kapitelet har som mål og sette teoriene og hypotesene presentert i forrige kapittel i relasjon til Innovasjon Norge. Jeg vil begynne med å gi en introduksjon til IN, for så kort drøfte om det er trolig at IN kan bidra til øke vekstbedrifters kapitaltilgang gjennom substansiell utvikling eller sertifisering. Drøftingens omfang vil være begrenset og fokuseres langs noen generelle betraktninger da det å gjennomføre en uttømmende drøftning vil være en masteroppgave i seg selv. På bakgrunn av drøftingen vil jeg så utlede fire underhypoteser som angir mer spesifikke forventninger knyttet til funn i analysen.

4.1 Innovasjon Norge

Innovasjon Norge¹⁶ ble formelt opprettet som et heleid statlig særlovsselskap 1. januar 2004. Ved å samle fire eksisterende institusjoner i en ny organisasjon ønsket man å oppnå et mer helhetlig og samordnet næringspolitisk virkemiddelapparat. De fire institusjonene som inngikk i den nye enheten var SND, Norges Eksportråd, Norges Turistråd og Statens veiledningskontor for Oppfinnere

Det nye selskapets hovedformål er ”å fremme bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering” (Stigberg-Jamt, Brastad og Furre 2007:18), men virksomheten er også utformet med henblikk på en rekke underordnede målsetninger. Store deler av INs aktivitet er eksplisitt bundet opp i tiltak rettet mot bestemte distrikts-, likestillings- eller sektorpolitiske hensyn. Disse forholdene gjenspeiles i INs virkemiddelapparat som for den aktuelle perioden fra 2003 til 2005 omfattet 25 ulike støtteordninger som fordeles på tre klasser etter hva disse omfatter. De tre klassene er ”stipender”, ”finansiering, rådgivning og nettverk”, og ”finansiering”¹⁷.

INs virksomhet er i så måte preget en av flertydighet, særlig i forhold til et sterkt fokus både på distrikts- og næringspolitikk, to politikkområder som også historisk har vært sterkt

¹⁶ Utover kilder nevnt i teksten er avsnittet basert på St.prp. nr 51, 2002-2003 (Virkemidler for et innovativ og nyskapende næringsliv) og Ot.prp. nr. 14, 2003-2004 (Om lov om Innovasjon Norge) og Invanor.no.

¹⁷ Se tabell v1.1 i vedlegg 1. ”Virkemidler” for oversikt og omtale av disse.

sammenknyttet i Norge (Norman 1996:10). Dette forholdet framholdes også av organisasjonen selv: *”Det eksisterer en overordnet målkonflikt mellom på den ene (siden) distrikts- og regionalpolitikken som knytter innretningen av innovasjons- og næringspolitiske virkemidler til et geografisk virkeområde og næringspolitikken på den andre siden som søker å frigjøre virkemiddelbruken fra geografiske grenser”* (Innovasjon Norge 2005a:34)¹⁸.

Organisatorisk er Innovasjon Norge utformet med hovedkontor i Oslo, mens landet som helhet er delt i 18 regioner hovedsakelig trukket opp etter landets fylker¹⁹, i tillegg til ”utenriksstasjoner”. De regionale kontorene har tildels stor autonomi i forhold til IN sentralt, og regionale styrer velges lokalt. INs nasjonale struktur følger dermed i stor grad de linjer SND var organisert etter.

I har et omfattende sett av relasjoner til andre offentlige og statlige organer. Som heleid statlig særlovsselskap er IN administrativt plassert under Nærings og Handelsdepartementet (NHD) som utøver eierrollen og står for den primære finansieringen av IN. I tillegg bevilger både Landbruks- og Miljødepartementet, Fiskeri- og Kystdepartementet og Kommunal- og Regionaldepartementet midler som IN fordeler gjennom sin virksomhet. På regionalt nivå samarbeider også IN med fylkeskommunene for å få en best mulig regional virkemiddelbruk, et samarbeid som i de fleste tilfeller innebærer overføringer fra fylkeskommunene til de regionale kontorene.

4.2 Innovasjon Norges evne til å utløse finansiering.

Som nevnt i innledningen skal jeg undersøke om Innovasjon Norge bidrar til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang, og forsøke å forklare hvordan IN eventuelt gjør dette. De to hypotesene som skal undersøkes er at IN bidrar til å øke bedrifters kapital tilgang ved å gjøre disse til mer attraktive investeringsobjekter ved at de bli ”investment ready”, og at IN bidrar til å øke bedrifters kapitaltilgang ved å motveie informasjonssvikten i markedet gjennom sertifisering av bedrifter.

¹⁸ For analyse av forholdet mellom innovasjons- og distriktspolitikk i Norge se Mariussen og Fraas 2004.

¹⁹ Unntak er Aust og Vest Agder som sammen utgjør regionen ”Agder”, men allikevel har to kontor, ett i hvert fylke. I tillegg har enkelte fylker flere kontorer (som Sogn og Fjordane), mens Oslo og Akershus som er to regioner er samlokalisert i ett kontor.

To forhold ligger til grunn for de to hypotesene om hvordan staten kan bidra til å øke bedrifiers kapitaltilgang gjennom aktiv næringspolitikk²⁰, disse har dannet grunnlaget for mye av denne politikken siden starten av 1900 tallet (Hindley 1983:2). Den første er den tidligere omtalte forståelsen av finansieringsgapet. Den andre er en antagelse om at det er mulig å identifisere bedrifter som overses av markedene og som får for liten tilgang til kapital. Det offentlige enten kan gjøre jobben med å identifisere disse selv, eller man kan stimulere private foretak til å gjøre dette gjennom økonomiske incentiver (Lerner 2002:73).

I og med at fokus her er på Innovasjon Norge er imidlertid offentlige institusjoners evne til å identifisere gode bedrifter som er oversett av markedet det sentrale. Før jeg går inn på de to ulike strategiene for å øke kapitaltilgangen, vil jeg derfor kort problematisere INs evne til å gjøre dette.

4.2.1 Winners and losers, komplementær virksomhet og addisjonalitet.

Et sentralt forhold i vurderingen av statens rolle i markedet gjennom offentlige institusjoner er om disse skal være komplementære eller konkurrerende i forhold private aktører. Hvilken rolle staten bør påta seg kan argumenteres for ut fra normative og subjektive oppfatninger om hvordan samfunnet bør organiseres. Det eksisterer imidlertid en relativ enighet om at det offentlige som et minimum bør søke å oppveie markedssvikt og slik komplementere andre markedsaktørers virksomhet.

Som tidligere nevnt måler da også IN sin måloppnåelse gjennom addisjonalitet, forstått som *”i hvilken grad bidraget fra Innovasjon Norge har en utløsende effekt for gjennomføring av prosjektet”* (Polarfakta.no). Målet med virksomheten blir følgelig ikke å tildele støtte til de bedriftene som gir høyest effekt på næringsutvikling isolert sett, men til bedriftene som gir høyest addisjonalitet. For å oppnå dette må subsidier tildeles prosjekter heftet med høyere risiko eller lavere forventet avkastning (Bjørnsen og Mønnesland 2000:14). Dette forholdet vil følgelig påvirke suksessraten til offentlige institusjoners tildelinger.

Hindley (1983:5-10) framholder at det er vanskelig å fastslå om offentlige tiltak rettet mot bedrifter er vellykkede. At enkelte bedrifter opplever økt suksess etter å ha samarbeidet med IN er i seg selv ikke tilstrekkelig til å fastslå at institusjonen gjør en god jobb. Dette da man ved tilfeldig utvelgning av bedrifter også vil ende opp med noen som er gode.

²⁰Betegnelsen aktiv næringspolitikk forstås her slik den framstilles i Jakobsen og Reve 2007:201.

For oppnå størst mulig grad av addisjonell næringsutvikling må imidlertid IN være i stand til å finne de beste av bedriftene som "overses" i markedet og dermed ikke får tilstrekkelig finansiering. Mange er i utgangspunktet skeptiske til offentlige institusjoners evne til å identifisere slike bedrifter, da man antar at dette forutsetter at det offentlige er flinkere eller har større kompetanse enn private aktører. Det eksisterer således en ganske omfattende litteratur knyttet til temaet offentlige institusjoner og "picking winners and losers"²¹. Jeg skal ikke vie dette stor plass her, men kun drøfte det kort i relasjon til Innovasjon Norge.

Lerner problematiserer påstandene om at offentlige institusjoner ikke vil være i stand til å identifisere gode bedrifter som er oversett av markedet. Han framholder at selv om private aktører vil være best på mange områder, har offentlige institusjoner ofte en annen og bredere kompetanse enn private, hvilket gir disse et fortrinn (Lerner 2002:78). I tillegg vil ikke bare kompetanse, men også prosess kunne ha avgjørende betydning for evnen til å identifisere bedrifter oversett i markedet. For at offentlige institusjoner skal fungere som komplementære og ikke konkurrerende i forhold til private aktører, er det nødvendig at disse til en viss grad opererer etter andre retningslinjer enn de private.

Ved opprettelsen av IN ble fire eksisterende institusjoner slått sammen, men den nye organisasjonen opprettholdt en regional struktur etter mønster fra SND med kontorer i alle Norges fylker. Dette bidrar trolig til å gi organisasjonen et bredt kompetansegrunnlag samt nærhet til bedrifter og markeder over hele landet, hvilket kan styrke INs evne til å gjenkjenne bedrifter som private aktører overser. I tillegg styres ikke IN etter rene økonomiske mål, og vil dermed ha muligheten til å revidere også bedrifter som med første øyekast virker uinteressante for markedet. Dette kan bidra til at IN er i stand til å identifisere oversette bedrifter.

Disse forholdene er sentralt i forhold til hvilke forventninger man kan ha til funn omkring INs evne til å bidra til at bedrifter får bedre tilgang til finansiering. Det er vanskelig å fastslå hvor store effekter av INs virksomhet man kan forvente å observere.

Samtidig er det begrenset hvor store sertifiseringseffekter det er naturlig å finne, som følge av problemene med å skille gode bedrifter fra dårlige. Man kan ikke forvente at IN skal være i stand til å bare finne gode bedrifter, at alle bedrifter lar seg sertifisere, da også IN står overfor informasjonsproblemer.

²¹ Se blant annet: Hindley et al. 1983 og Wessner 2003.

4.2.2 Forventninger knyttet til Hypotese A og B.

Innovasjon Norge er som vi ser av omtalen av bedriften i stor grad innrettet mot å bidra til å utvikle bedrifter substansielt. Gjennom ulike tiltak som finansieringsbistand, rådgivning og nettverksbygging skal IN fremme bedriftsutviklingen og verdiskapning.

Særlig fokuserer IN på å tildele bedrifter finansiell støtte til tiltak som skal utvikle bedriften, og gjøre denne bedre. Det er i så måte nærliggende å anta at mange bedrifter vil framstå som bedre etter å ha samarbeidet med Innovasjon Norge i tilfeller hvor de har utviklet nye produkter, blitt mer effektive, lønnsomme osv.

INs egne evalueringer viser også at bedrifter som samarbeider med dem i relativt stor grad oppnår resultater. Evalueringene viser også at samarbeidet med IN bidrar til iverksetting av en rekke prosjekter som ellers ikke ville ha blitt gjennomført, eventuelt blitt gjennomført i en mindre målestokk (se bla Oxford Research 2005a, 2005b, 2006).

Ut fra dette forventer jeg å få bekreftet hypotese A om at:

Hypotese A: Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å bidra til bedrifters utvikling og slik gjøre dem "investment ready".

For å kunne utlede fornuftige hypoteser om INs evne til å fungere som sertifisør er det nødvendig å sette INs institusjonelle, organisatoriske og kulturelle trekk og oppgaver opp mot sertifiseringshypotesens forutsetninger, samt undersøke hvilke erfaringer som er gjort med liknende offentlige organisasjoner tidligere.

Selv om den regionale strukturen og bredden i kompetanse kan styrke INs evne til å gjenkjenne bedrifter oversett i markedet, kan de samme forholdene bidra til å svekke INs evne til å sende troverdige signaler til markedet. Private aktører vil ofte være kritiske til offentlige institusjoners troverdighet i tildelingen av midler. Uavhengig av om det offentlige er i stand til å finne gode bedrifter som er oversett i markedet, er det ikke sikkert man ønsker eller prøver å finne disse. Skepsisen har sitt utgangspunkt i historiske erfaringer, hvor man har sett at statlige investeringsselskaper er blitt brukt som næringspolitiske "skalkeskjul" for å støtte feilslåtte bedrifter ut fra andre politiske hensyn (se bla Hindley m.fl 1983).

Det er heller ikke gitt at de øvrige aktørene i markedet har detaljert kunnskap om IN.

Det kan tenkes at omfanget av INs virksomhet og oppgaver vil gjøre det vanskelig for andre aktører å tolke signalene som følger av interaksjon med IN. Det er ikke sikkert at markedet vil være i stand til skille mellom signaler som sendes ved interaksjon med en bedrift som er

oversett i markedet, og signaler som sendes når bedrifter får støtte ut fra distrikts- eller andre politiske grunner. Et politisk ukorrekt, men saklig, eksempel kan være at markedet ikke vil vite om en bedrift får støtte fra IN fordi den er en kvalitetsbedrift som er oversett i markedet, eller fordi bedriften er lokalisert i Finmark og er eid av en kvinne (For ordens skyld skal det her framholdes at IN har en egen kvinnesatsning, "Kvinner i Fokus"(Invanor.no 2007a)). Disse utfordringene kan sees i relasjon til hvilke saker om IN som får oppmerksomhet i media. INs tildeling av støtte på nesten 80 millioner til opprettelsen av en dørfabrikk i Årdal etter nedleggelse av Hydros aluminiumsverk fikk stor omtale i media²². Tildelingen, som bar preg av politisk styring og distriktpolitiske vurderinger, ble møtt med sterk kritikk fra mange hold. Hvis slike vedtak som får stor oppmerksomhet er avgjørende for å forme private aktørers oppfatning av IN vil det kunne gjøre det vanskelig for IN å fungere som sertifisør, da det kan skape en oppfatning av at IN i hovedsak tildeler støtet på bakgrunn av politiske og ikke "bedriftsøkonomisk" lønnsomhetsmessige vurderinger.

Med utgangspunkt i dette venter jeg ikke å på aggregert nivå få bekreftet hypotese B om at: *Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å motvirke markedssvikt som følger av asymmetrisk informasjon gjennom sertifisering.*

4.2.3 Utdypende hypoteser om INs virkemåter.

Jeg har nå angitt mine forventninger knyttet til de to hypotesene om hvordan IN kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang og redusere finansieringsgapet. Som vi har sett har jeg stor tro på INs evner som bedriftsutvikler, men betinget tro på evnen til å fungere som sertifisør. Som nevnt i del 1 er imidlertid SMB og vekstbedrifter på ingen måte en homogen gruppe. Da Innovasjon Norge henvender seg til hele denne gruppen kan man følgelig forvente å finne forskjeller på lavere abstraksjonsnivå ved å skille mellom ulike kjennetegn knyttet til bedriftene. På grunnlag av denne innsikten velger jeg derfor å utlede flere underhypoteser som ytterligere spesifiserer mine forventninger knyttet til hvordan IN kan bidra til å motvirke kapitalmangel blant vekstbedrifter.

Da ulike virksomheter står overfor utfordringer av forskjellig art og omfang kan det tenkes at bedrifter vil oppleve effekten av samarbeidet med IN ulikt ut fra hva de søker hjelp til og hva målene med samarbeidet er.

²² For innblikk i saken se: Inovanor.no (2006), Svenning (2006), Almending (2006), Ulvedal (2006).

I relasjon til hovedhypotesen om effekten av substansiell utvikling på utløsning av annen finansiering er det således nærliggende å anta at bedrifter som har en mer omfattende substansiell utvikling vil oppleve en større effekt på kapitaltilgangen, sammenliknet med bedrifter med en mindre omfattende utvikling.

Underhypotese 1: *Jo større omfang av den substansielle utviklingen har, jo større vil utløsningen av annen finansiering være.*

I forhold til dette er det også nærliggende å anta at effekten av den substansielle utviklingen på kapitaltilgang ikke bare vil avhenge av omfanget av denne, men at den også kan sees i forhold til bedriftens utgangsposisjon. Bedrifter som er helt avhengig av at prosjektet IN støtter skal lykkes, "make or breake" prosjekter, vil i større grad oppleve økt kapitaltilgang hvis prosjektet lykkes, enn bedrifter som ikke er like kritisk avhengig av utfallet av samarbeidet med IN. Den marginale effekten av substansiell utvikling på kapitaltilgang vil være høyere ved et lavere "utgangsnivå", men vil er trolig ikke lineært avtagende ved økende "utgangsnivå". Bedrifter som er på et lavere nivå i utgangspunktet, har et svakere alternativt overlevelsesgrunnlag, vil oppleve større effekt enn bedrifter på en høyere utgangsnivå, selv om omfanget av den substansielle utviklingen er likt.

Viktigheten av prosjektet for bedriftens overlevelse kan også gjenspeile en underliggende risiko knyttet til dette. Det kan tenkes at bedrifter som oppgir å være mer avhengige av suksess i prosjektet er involvert i prosjekter med høyere risiko, og dermed høyere avkastning hvis disse lykkes. Således vil også utløsningseffekten kunne bli større.

Underhypotese 2: *Jo viktigere prosjektet IN bidrar til å utvikle er for bedriften, jo større vil utløsningen av annen finansiering være.*

Betydningen av geografisk avstand for tilgang til bestemte finansieringsformer er belyst fra flere hold. Mason og Harrison (2003) har avdekket geografiske ulikheter i kapitaltilgang for SMB i sin forskning. Christensen (2007) har funnet klare innslag av geografisk spesialisering blant tilbydere av venturekapital i Danmark, hvor slike begrenset sine investeringer til bedrifter innen en gjennomsnittlig radius fra 71 til 153 kilometer eller 1 til 3 timers kjøretur. Reitan (1998) har avdekket at nær halvparten av investeringene gjort av privatpersoner i Norge ble gjort i bedrifter som lå innen en 50 kilometers radius fra hjem eller arbeid.

Følgelig antas det at geografisk lokalisering vil påvirke både opprinnelig tilgang til kapital, og en eventuell løsnings-effekt som følger av samarbeid med IN. I usentrale strøk antar man generelt at det er mindre tilgang til kapital. Dette åpner muligheten for at det vil være et større utfordret næringspotensial i form av flere oversette bedrifter her. Hvis så er tilfelle vil effekten av interaksjon med IN trolig være større i perifere strøk, enten denne skyldes substansiell utvikling eller sertifisering.

Lerner (1999:308-310) avdekker imidlertid i sin analyse av SBIR²³ at effekten av offentlige tildelinger var signifikant lavere i områdene med minst venturekapital. Dette funnet prøver han tilsynelatende å forklare ved en hypotese om at tildelinger i områder med lite venturekapital lettere blir rammet av "regulatory capture", da særinteresser og politiske tilknyttede selskaper vil ha et friere spillerom i "grisgrendte strøk".

En alternativ forklaring på dette kan imidlertid være at mangelen på venturekapital gjør at det ikke er noen som til å fange opp signalene som sendes ved tildelinger. Signalene om sertifisering klarer ikke å overkomme hindringen geografisk beliggenhet utgjør. Dermed blir sertifiseringseffekten mindre i områder med lav kapitaltilgang. Ut fra dette forventer jeg å finne geografiske variasjoner av effekten av sertifisering. Hvilken vei disse vil svinge er imidlertid usikkert

Underhypotese 3: *Effekten av interaksjon med IN på økt kapitaltilgang vil variere mellom ulike geografiske områder.*

Som nevnt tidligere tilsier erfaringer fra andre land at offentlige institusjoner kan fungere som sertifiserer. Selv om jeg er skeptisk overfor INs evne til å fungere som sertifiserer på aggregert nivå er det mulig at IN kan spille rollen som sertifiserer innen enkelte områder.

Lerner finner at sertifiseringseffekten er større for bedrifter med et høyere teknologisk nivå (1999:311, 2002:78), dette forklares ved av større usikkerhet knyttet til disse noe som vil gjøre sertifisering viktigere (1999:293). Sett i relasjon til INs omfattende nedslagsområde og omfattende virkemiddelstruktur vil man kunne forvente variasjoner mellom ulike virkemiddelkategorier. En eventuell sertifiseringseffekt kan bli underestimert på aggregert nivå da en stor del av bedriftene IN samarbeider med i realiteten er å betegne som levebrødsbedrifter. Disse vil således i mindre grad være aktuelle for finansiering fra andre kilder. Eksempler på dette kan være støtte til fiskeriflåten og omstilling i landbruket, hvor

²³ Se Note 15 avsnitt 3.2.1

ekstern finansiering vil være lite relevant. Det er imidlertid mulig at også slike vil rapportere om økt kapital tilgang, da det kan tenkes at banker vil bli mer positive til å bidra med lånekapital til bedrifter IN har gått god for.

Tidligere undersøkelser har imidlertid vist at effektene av samarbeidet varierer mellom ulike typer bedrifter og ut fra hvilke tiltak de har fått støtte til. Ved å kategorisere de ulike støttetypene ut fra om bedrifter som mottar disse har opplevd økt lønnsomhet og innovasjon finner Madsen og Brastad (2005b:16) at særlig mottakere av finansielle virkemidler med et risikokapitalmoment og liten grad av binding til spesifikke sektorer (med unntak av teknologi) rapporterer om størst effekt. Et liknende mønster ser man også i de senere rapportene om Innovasjon Norges virksomhet (Oxford Research 2006:57-87).

Underhypotese 4: *Effekten av interaksjon med IN vil variere mellom virkemiddelkategorier. Hvis respondenter innen virkemiddelkategorier som tradisjonelt rammes i særlig grad av asymmetrisk informasjon opplever en høyere utløsningseffekt enn andre, kan dette tyde på at en sertifiseringseffekt finner sted.*

Kapittel V

5. Utledning av analysemodell.

I dette kapittelet flyttes fokus fra den teoretiske og empiriske bakgrunn over til oppgavens analytiske rammeverk med tilhørende metodebetraktninger. Her omtales analysemodellen som skal anvendes, logikken som ligger til grunn for denne samt fire idealtypiske utfall som potensielt kan avdekkes i analysen. I tillegg omtales og vurderes datamaterialet, variabler samt noen potensielle feilkilder knyttet til disse og modellen som helhet.

Som nevnt i innledningen kan undersøkelser av INs virksomhet og effektene av denne utføres på flere måter. For å undersøke hypotesene om hvordan IN bidrar til å øke bedrifters kapitaltilgang skal jeg basere meg på en kvantitativ analyse av data samlet inn i forbindelse med INs årlige kundeeffektundersøkelser fra årene 2003 til 2005.

Mitt valg av analyseform skyldes i stor grad de tidligere nevnte kjennetegnene ved INs virksomhet og struktur. Et omfattende virkemiddelapparat, desentralisert regional struktur, samt en stor og heterogen gruppe tjenestemottagere gjør at det utfordrende å skape en god helhetlig forståelse av INs bidrag til utløsning av annen finansiering. En omfattende statistisk analyse vil gi et bedre initialt bilde av om IN i det hele tatt fungerer som sertifisør samt eventuelle trender og variasjoner i relasjon til dette. Analysen vil i så måte bidra til å danne et mer nyansert bilde av INs virksomhet, som igjen kan danne utgangspunkt for gjennomførelsen av en mer dyptgående kvalitativ eller kvantitative studier.

5.1. Analysemodell og mulige funn²⁴.

For å finne svar på problemstillingen som ble introdusert i innledning: *I hvilken grad medvirker IN til å utløse finansiering for bedrifter, og hvilke mekanismer er det som eventuelt bidrar til dette?* Vil jeg med utgangspunkt i de to hypotesene i avsnitt 3.3 søke å avdekke følgende to forhold.

²⁴ Enkelte aspekter av dette kapitelet, blant annet figur 5.2 er tidligere presentert i Sødal 2007b. Alt innhold er imidlertid utviklet som en del av denne masteroppgaven.

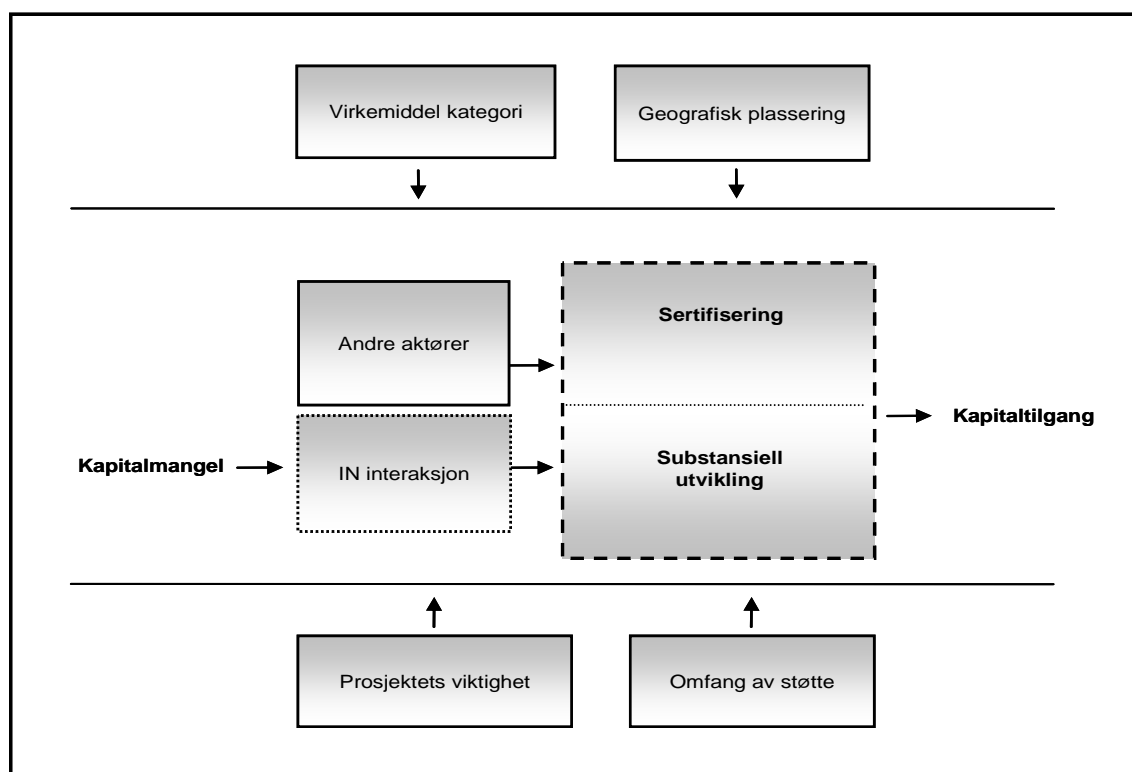
- a. Om samarbeidet med IN har ført til at bedrifter har blitt *substansielt forbedret*. Bedrifter er blitt mer attraktiv for kapitaltilbydere og opplever økt kapitaltilgang som følge av at den har utviklet seg og blitt bedre gjennom interaksjonen med IN.
- b. Om samarbeidet med IN har ført til *sertifisering* av bedrifter. Bedrifter har ikke blitt substansielt bedre, men samarbeidet med IN har gitt den et kvalitetstempel. Dette gjør at usikkerheten knyttet til bedriften blir mindre, og kapitaltilgangen øker.

Analysen vil bli gjennomført med det mål å undersøke i hvilken grad økt kapitaltilgang korrelerer med de to forholdene. Endring i kapitaltilgang er følgelig analysens avhengige variabel (omtales i kapittel 5.3.1). For å avdekke i hvilken grad endringer i kapitaltilgangen skyldes substansiell utvikling eller en sertifiseringseffekt, vil jeg kontrollere for bedriftenes substansielle utvikling i perioden. Hvis bedrifter som ikke har hatt en substansiell utvikling i perioden de har samarbeidet med IN, allikevel opplever økt kapitaltilgang kan dette tyde på at en sertifiseringseffekt finnes.

Operasjonalisering av substansiell utvikling er derfor avgjørende for analysen. Kontrollen for substansiell utvikling vil bli gjort på ved hjelp av en indeks som bygger på en rekke indikatorer i datasettet. For slik å oppnå en mest mulig dekkende og uttømmende operasjonalisering (omtales kapittel 5.3.2).

For å undersøke forhold knyttet til underhypotesene inkluderes variabler som angir hvilken virkemiddelkategori bedriftene som har mottatt tjenester sorterer under, bedriftens geografiske beliggenhet, og hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse (omtales i kapittel 5.3.3).

Ved siden av de hypotesegenererte variablene vil jeg ta med flere variabler som antas å kunne bidra med forklaringskraft (omtales i kapittel 5.3.4). Blant disse er en variabel som angir i hvilken grad bedriftene oppgir å ha opplevd kapitalmangel før interaksjon med IN, størrelsen på støtten bedriften mottar og om prosjektet er fullfinansiert, om bedriften tidligere har IN samarbeidet med IN og om bedriftene har samarbeidet med andre aktører enn Innovasjon Norge i forbindelse med prosjektet.

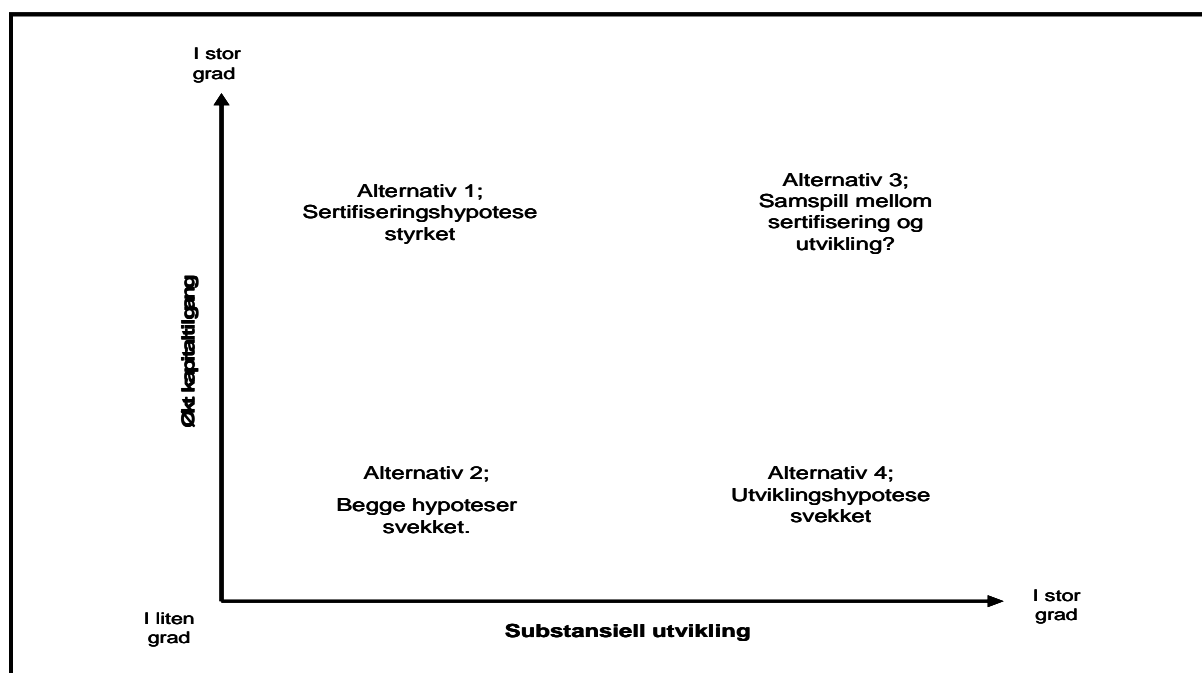


Figur 5.1 Forenklet illustrasjon av analysemodell

5.1.1 Fire idealtypiske utfall, og tolkning av disse.

Ved undersøkelse av sammenhengen mellom endret kapitaltilgang og substansiell utvikling kan fire "idealtipe utfall" tenkes. Disse er illustrert i figur 5.2. Funn i tråd med idealtypene vil i ulik grad svekke eller styrke de ulike hypotesene om hvordan IN kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang. De fire idealtypene kan således danne en ramme for den endelige tolkningen av resultatene fra analysen og vil kunne bidra til en bedre og mer strukturert vurdering av om og eventuelt hvordan Innovasjon Norge bidrar til å øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital.

En hver enhet som inngår i analysen antas å kunne klassifiseres ut fra de to dimensjonene som utgjør aksene i figuren. Det at jeg betegner de alternative utfallene som idealtypiske impliserer imidlertid at jeg ikke forventer at resultatene fra analysen vil la seg plassere entydig innen noen av de fire kategoriene.



Figur 5.2 Idealtypiske utfall i analyse av substansiell utvikling og kapitaltilgang

Alternativ 1; **Sertifiseringshypotesen styrket.**

Bedriften har ikke utviklet seg som følge av samarbeidet med Innovasjon Norge, men de har likevel fått økt kapitaltilgang. Funn i tråd med dette vil styrke hypotesen om en sertifiseringseffekt. Selv om bedriftene ikke har utviklet seg substansielt har de fått økt tilgang til kapital. Den økte kapitaltilgangen kan skyldes at usikkerheten knyttet til bedriftens kvalitet er redusert da IN har gitt denne sitt kvalitetsstempel. Hypotesen om at IN bidrar til utløsning av annen finansiering ved å bidra til bedriftens substansiell utvikling vil bli svekket da det ikke framkommer noen sammenheng mellom bedriftens utvikling og utløsning av finansiering.

Alternativ 2; **Begge hypoteser svekket.**

Bedriften har ikke blitt substansielt bedre, og den har ikke fått økt kapitaltilgang. Funn i tråd med dette vil svekke sertifiseringshypotesen og hypotesen om substansiell utvikling. Bedrifter opplever ikke substansiell utvikling etter samarbeidet med IN, og har heller ikke opplevd økt kapitaltilgang. I og med at samarbeid med IN ikke leder til økt kapitaltilgang når det ikke er en substansiell utvikling av bedriften, er det følgelig lite som tyder på at sertifisering finner sted.

Alternativ 3; **Samspill mellom utvikling og sertifisering**

Bedriften er blitt substansielt bedre, og den har fått økt kapitaltilgang. Dette er et funn som vil være vanskelig å tolke da det kan gi støtte til begge hypotesene. Den økte kapitaltilgangen kan komme som en følge av at bedriftene har blitt substansielt bedre, og følgelig framstår som bedre investeringsobjekter. Men det er også mulig at deler av effekten skyldes en sertifiseringseffekt. Vi står dermed overfor en situasjon hvor den kan være et samspill mellom de to effektene. Sertifiseringseffekten vil være større ved høyere substansiell utvikling. Det vil imidlertid være vanskelig å isolere de to effektene fra hverandre. Det er heller ikke mulig å kontrollere forhold ved å inkludere et samspillsledd, da "sertifisering" ikke lar seg operasjonalisere gjennom variabler i analysen.

Alternativ 4; **Utviklingshypotese svekket.**

Bedrifter er blitt substansielt bedre, men de opplever ikke økt kapitaltilgang.

Funn i tråd med denne idealtypen vil kunne ha flere mulige forklaringer. Det kan tenkes at den substansielle utviklingen bedriftene oppnår gjennom samarbeid med IN ikke er av en slik karakter at det øker kapitaltilgangen. IN bidrar til utvikling, men ikke på områder som er avgjørende for tilgang til finansiering, følgelig blir ikke bedriftene "Investment ready" og IN bidrar ikke til økt utløsning av finansiering.

I ytterste konsekvens kan det tenkes at det foreligger en "negativ sertifiseringseffekt".

Samarbeid med IN gjør bedrifter mindre attraktive som investeringsobjekter, selv om disse har utviklet seg. En slik effekt vil kunne oppstå hvis det å samarbeide med IN ses på som et svakhetstegn \ noe negativt. Dette er det imidlertid ikke mulig å undersøke i mitt design, da respondentene ikke har kunnet oppgi "negativ" endring i kapitaltilgang.

5.2 Datamateriale, enheter og metode.

Jeg skal i dette avsnittet gå gjennom de ulike bestanddelene i analysen og redegjøre for metode valg og anvendelse, datamaterialets beskaffenhet, samt vurdere problemer knyttet til nivået på analysens enheter/objekter.

5.2.1 Om datamaterialet²⁵.

Oppgaven bygger på data samlet inn i for Oxford Research i anledning Innovasjon Norges kundeeffektundersøkelser for 2003, 2004 og 2005. Innsamlingen er gjennomført av Polarforskning ved telefonintervjuer og respondentene har fått tilsendt spørreskjema på forhånd. Populasjonen er alle de bedriftene som har mottatt finansielle eller faglige tjenester fra Innovasjon Norge. Respondentene er trukket tilfeldig i de kategoriene hvor antall respondenter er tilstrekkelige, i de tilfeller der antallet bedrifter er likt eller mindre enn terskelen for å foreta et uttrekk, inngår alle bedriftene i undersøkelsen.

For 2003 ble telefonintervjuene gjennomført mellom desember 2004 og februar 2005, mens for 2004 og 2005 ble intervjuene gjennomført fra mai til juli det påfølgende året. Dataene fra 2003 er dermed hentet inn mellom 12 og 25 måneder etter tildelingstidspunktet (ved tildeling i januar 2003 og rapportering i februar 2005), mens de for 2004 eller 2005 er samlet inn mellom 5 og 17 måneder etter tildelingen. Dette er av betydning da intervjuobjektene evne til ”sannferdig” rapportering vil kunne påvirkes av tidsintervallet mellom rapporteringstidspunktet og når hendelsene fant sted. Reliabiliteten til datamaterialet vil også kunne variere avhengig av hvor langt tilbake i tid hendelsene respondenten rapporterer om fant sted (Skog 2004:75). Validiteten til datamateriale vil kunne variere da respondentene i de tilfeller hvor tildelingstidspunktet ligger lengre tilbake i tid kan ha opparbeidet seg en klarere forståelse av effektene av tildelingen. Dette da eventuelle effekter ofte ikke vil komme klart fram før etter lengre tid, følgelig kan deres svar i større grad være i overensstemmelse med virkeligheten.

At spørreskjemaene er sendt ut til respondentene vil styrke datas reliabilitet da dette gir respondentene mulighet til å kontrollere opplysninger på forhold. Gjennomsnittlig har 85 % av respondentene lest spørreskjemaet før telefonintervjuet, den laveste andelen er på 81,9 % i 2003 utvalget.

Datamaterialets reliabilitet vil kunne påvirkes av strategisk svargivning. Respondentene kan tenkes å underrapportere effekten av finansieringen av frykt for å tape finansiering i neste runde, eller overrapporterer effekten av IN finansiering da de anser IN støtte som ”gratis penger” og derfor vil sikre at IN opprettholder sin aktivitet. Bedriftene kunne reist kapital i markedet, men velger å ta i mot støtte fra IN da denne er ”billigere” (Harding 2002). Hvis

²⁵ Datamaterialet er gjort tilgjengelig for meg via Norsk Samfunnsvitenskaplig Database, våren 2007.

dette er tilfellet vil verken substansiell utvikling av bedriften, eller sertifisering ha noen reell forklaringskraft.

5.2.2 Analyse nivå, hva er objektet/enhetene i analysen?

Så langt i denne oppgaven er bedriften framholdt som enheten\ objektet som er i fokus. Dette forholdet kan problematiseres i forhold til analysen. Hvilket objekt datamaterialet i denne oppgaven egentlig reflekterer er skiftende. IN støtte tildeles bedrifter med utgangspunkt i bestemte prosjekter det søkes støtte til. Man kan dermed stille spørsmålstegn ved om enheten data omhandler er bedriften som helhet mottar støtte, eller prosjektet som samarbeidet er knyttet til. Da enkelte av indikatorene som benyttes her går på prosjektnivå, mens andre går på bedriftsnivå, kan det hevdes at analysen vil avdekke i hvilken grad IN bidrar til sertifisering av en del av bedriftens virksomhet, og ikke bedriften som helhet. Dette ser vi blant annet i tilknytning til den avhengige variabelen. Som man vil se i omtalen av denne (kapitel 5.3.1) er spørsmålsstillingen knyttet til prosjekt og ikke bedrift. Dette kan potensielt lede til et forhold lik det Hellevik (2002:430) betegner som en atomistisk nivåfeilslutning, ved at man trekker slutning fra et lavere til et høyere nivå, her fra prosjekt til bedrift.

Min hovedinnvending mot dette er at bedriftene som inngår i analysen hovedsakelig er små. 80 prosent har færre en 10 ansatte og ca 90 prosent har færre en 50 ansatte. Det er følgelig rimelig å anta at disse har et begrenset aktivitetsomfang og at prosjektene det søkes støtte til utgjør bedriftens kjerneområde. Det er dermed ikke naturlig å trekke et skille mellom enkeltprosjekter og bedriften som helhet. Følgelig vil jeg argumentere for at de to analysenivåene i relasjon til små og mellomstore bedrifter ikke på kan forstås eller belyses atskilte på en fruktbar måte.

5.2.3 Metode.

Som tidligere nevnt kan problemstillingen i denne oppgaven belyses på en rekke måter. For å avdekke eventuelle sertifiseringseffekter av Innovasjon Norges virksomhet vil jeg i denne oppgaven benytte meg av prediksjonsanalyse. Prediksjonsanalyse gjør det mulig å estimere sannsynligheten for at bedrifter rapporterer økt kapitaltilgang som følge av å ha samarbeidet med IN, ut fra et sett uavhengige variabler (Hellevik 2002:279, Helland 1999).

Den avhengige variabelen i det opprinnelige datasettet er kodet som en skala fra 1 til 5, hvor verdi 1 angir Svært liten grad, og verdi 5 angir Svært stor grad (for utfyllende omtale av avhengig variabel se avsnitt 5.3.1). Ut fra dette ser vi at avhengig variabel er på et ordinalnivå; ved siden av å være gjensidig utelukkende er det mulig å rangordne kategoriene, det er imidlertid ikke mulig å si noe om avstanden mellom verdiene (Hellevik 2002:177). Da analysen omfatter en rekke uavhengige variabler står logistisk regresjon fram som et naturlig valg framfor krysstabellanalyse, hvilket raskt kommer til kort ved multivariate analyser (Tuft 2000:7).

Den avhengige variabelens utforming åpner for flere mulige logistiske metoder. To alternativer står særlig fram som naturlige. Disse er "ordinær" logistiske regresjon som forutsetter omkodning at den avhengige variabelen er en dikotomi, eller ordinal logistisk regresjon hvor alle de 5 verdiene på avhengig variabel inngår. Omkodning til en dikotom avhengig variabel er problematisk av flere årsaker. For det første medfører omkodning til færre verdier tap av informasjon, for det andre er det et grunnleggende problem knyttet til koding av midtkategorier. Jeg vil derfor gjennomføre to analyser. Først vil jeg gjennomføre en ordinal analyse som gjør nytte av alle 5 verdier på avhengig variabel. Deretter vil jeg opprette en dikotom avhengig variabel og gjennomføre en ordinær logistiske regresjon.

5.2.4 Feilkilder på mikro og makronivå.

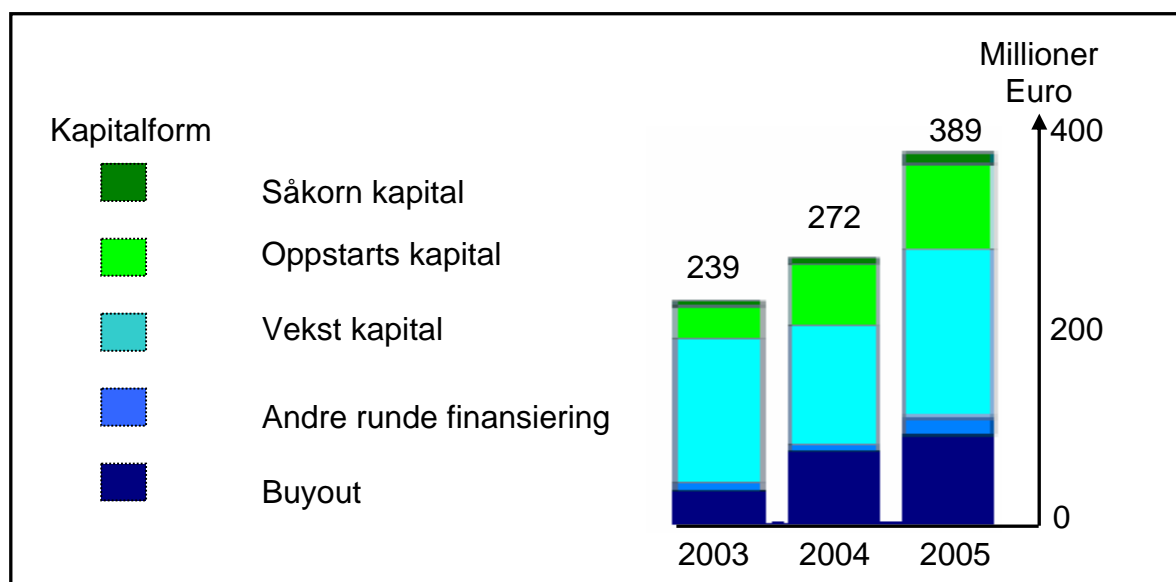
Som ved all statistiske analyse er det en fare for at konfunderende faktorer skal påvirke utfallet av analysen. På mikronivå er det også usikkerhet knyttet til den enkelte enhet, dette forholdet motvirkes imidlertid av at det store antallet enheter muliggjør statistisk kontroll for effekter på mikronivå (Hellevik 2002:424).

Da mitt datamateriale omfatter bedrifter som har fått tildelt støtte på ulike tidspunkt over en periode på 3 år vil i tillegg enkelte effekter på makronivå kunne ha systematisk effekt på funnene, f. eks endringer i den totale kapitaltilgangen i markedet eller endringer i rammevilkårene som påvirker bedrifters kapitaltilgang.

I perioden dataene dekker lå de politiske rammevilkårene hovedsakelig fast under den borgerlig Bondevik II regjeringen fra 2001 til 2005. Regjeringen profilerte seg som næringsvennlig, og gjennomførte få omfattende reformer i perioden datasettet omhandler. Man vil således kunne forvente at bedriftene som inngår i undersøkelsen hovedsakelig sto

overfor de samme næringspolitiske rammevilkårene i perioden 2003 til 2005, med unntak av opprettelsen av IN i 2004 som allerede er omtalt.

Den makroøkonomiske trenden i perioden kjennetegnes en tiltagende oppgangskonjunktur og sterk vekst i finansmarkedene. Etter at IT-boblene sprakk i 2001 ble rentene satt ned og næringsutviklingen var i de påfølgende årene preget av vekst. Hele perioden fra 2003 til 2005 var Norge inne i en høykonjunktur med et stadig stigende kapitaltilbud (Kredittilsynet 2006). Fra 2003 til 2005 økte omfanget av private equity investeringer i Norge fra 239 til 389 millioner Euro (Sørheim, Widding og Havn 2006). Andelen av kapitalen som benyttes av SMB økte også av totalen. Vi ser således at kapitaltilbudet til bedrifter i tidlige faser har økt betydelig i perioden dataene omfatter. Særlig har tilgangen på såkorn og oppstartkapital økt kraftig. I 2003 utgjorde disse samlet ca 50 millioner € mens de i 2005 utgjorde ca 110 millioner € (se figur 5.3). Også tilbudet av lånekapital økte i perioden. Fra 2003 til 2004 var utlånsveksten til næringslivet moderat på 2 prosent, mens den fra 2004 til 2005 økte med 17 prosent. I denne perioden var det også en sterk økning i utlån til privatkunder i kjølevannet av den lavere renten (Kreditt tilsynet 2005:16-18, Kredittilsynet 2006:16-20). Selv om det ikke er tilgjengelige tall på hvor stor andel av utlånsveksten som tilfalt SMB sektoren, tyder dette på enklere tilgang til fremmedkapital for SMB.



Figur 5.3 Endring i Privat Equity tilbud 2003-2005²⁶

Kilde: Sørheim, Widding og Havn 2007. Utdrag fra figur 5-3.1 s.21

²⁶Figur framstår som illustrasjon. Søyler i denne er ikke proporsjonalt nøyaktige som følge av at disse er hentet fra figurer i kildedokument og ikke nummerisk tallmateriale, hvilket ikke var tilgjengelig.

Disse forholdene er avgjørende å ha i mente ved tolkningen av eventuelle funn, og viser viktigheten av å kontrollere for hvilket år bedriftene har mottatt finansiering fra IN. Dette da endringene i kapitaltilgang potensielt kan influere utvalg av bedrifter og tildelinger på flere måter.

Sandmoutvalget (2004:8) framholder at dersom kapitalmarkedet fungerer vil de beste bedriftene få finansiering, når mer kapital tilbys vil dermed stadig dårligere prosjekter bli finansiert og avkastningen på investeringene synke. Selv om det allerede er slått fast at kapitalmarkedet ikke fungerer optimalt, gir dette en viktig innsikt. I perioder med god kapitaltilgang vil det bli enklere for bedrifter å få finansiering i markedet som følge av kapitaloverskudd og økt risikovillighet. Dette vil trolig kunne påvirke utvalget av bedrifter som søker finansiering hos IN.

I perioder med høyt kapitaltilbud vil færre ”gode” bedrifter overses i markedet. Hvis statlige kapitaltilbydere i slike situasjoner opprettholder sitt utbetalingsnivå, er det nærliggende å anta at stadig ”mindre gode” bedrifter vil få finansiering fra disse. Dette kan lede til at flertallet av bedriftene som får finansiering fra IN vil være bedrifter som egentlig ikke bør få dette, jamfør argumentasjonen mot at det eksisterer en kapitalkløft som det ble henvist til i avsnitt 2.3.1.

Hva har dette å si for tolkningen av eventuelle funn?

Hvis bedrifter i mindre grad får tilgang til kapital etter å ha samarbeidet med IN i 2005 enn i 2003 kan dette tyde på at færre ”gode” bedrifter blir oversett i markedet, og følgelig at IN i perioder med stor kapitaltilgang ender opp med å finansiere bedrifter uten ”livets rett”. Disse bedriftene vil da ikke få ytterligere finansiering fra private aktører da de er for dårlige.

Hvis utløsningseffekten er større i 2005 enn i 2003 kan det tyde på flere ting. Enten kan det tolkes som et tegn på at IN gjør en bedre jobb. IN kan ha blitt flinkere til å finne oversette bedrifter, til å utvikle disse, til å sende sertifiseringssignaler om bedrifters kvalitet til markedet eller til flere av delene. Men det kan også være en effekt av den økte kapitaltilgangen. Billigere kapital gjør ofte at investorene er mer risikovillige, dermed vil disse i større grad enn før tar sjansen på å stole på ukjente bedrifter uavhengig av om IN er blitt flinkere.

5.2.5 Sertifisering Vs Strategiske handling, konkurrerende forklaring?

Vil funn konsistente med alternativ 3 i figur 5.2 styrke sertifiseringshypotesen, eller vil de bare vise at økningen i kapitaltilgang til bedrifter ikke kan forklares ved at bedriftene har utviklet seg?

Dette forholdet er sentralt og problematisk sett i forhold til forskningsdesignet i denne analysen. Sertifiseringshypotesen predikerer en effekt som ikke lar seg observere ”i levende live”. Således søker analysen å underbygge sertifiseringshypotesen ved å tilskrive denne eventuelle systematisk uforklarte resteffekter. Disse kan imidlertid tenkes å skyldes andre forhold som modellen ikke fanger opp. Svakheten kan illustreres ved en alternativ, dog mindre plausibel, forklaring på funn lik de postulert av alternativ 3 i figur 5.2.

Jeg velger å betegne forklaringen som en hypotese om strategisk handling.

Hvis man tar utgangspunkt i at individer er rasjonelt nyttemaksimerende og informerte (noe de ikke er) kan flere alternative forhold forklare at bedrifter opplever økt finansiering etter samarbeid med Innovasjon Norge selv om bedriften ikke har endret seg substansielt.

Forklaringene kan, parallelt med den tidligere framholdte kritikken mot eksistensen av en kapitalkløft (se avsnitt 2.3.1), finnes både på tilbyder- og etterspørselssiden i kapitalmarkedet. Erkjennelsen av at Innovasjon Norge eksisterer og tilbyr ”billig” kapital sammenliknet med andre aktører, vil kunne påvirke atferden til aktører i markedet.

Det kan tenkes at tilbydere av kapital ikke vil finansiere bedrifter som søker kapital før disse har fått finansiering av IN. Dette da kapitaltilbydere i markedet vil at bedriftene skal ha ”sugd ut” mest mulig penger fra andre før de selv går inn. Finansieringen fra IN vil ikke lenger være tilgjengelig etter at de private har tilbudt kapital, derfor vil man at bedriftene skal hente ut det de kan her først. Kapitaltilbydere som gir bedriftene finansiering etter interaksjonen med IN har ikke fått ny informasjon som har redusert risikoen, men det er tilførselen av billig kapital som gjør bedriftene mer lukrative. Investorene venter med å tilby penger til etter bedriften har fått alt den kan fra andre kilder, da disse kildene ville blitt utilgjengelig hvis kapitaltilbyder gikk inn tidligere.

Denne forklaringens plausibilitet kan drøftes. Et vist innslag av denne typen rasjonaliteten kan ventes, og den vil være vanskelig å skille fra en sertifiseringseffekt. En utbredt omfang av dette forutsetter imidlertid en omfattende koordinering mellom både bedrifter som søker finansiering og kapitaltilbydere, samt at disse er i stand til å føre IN bak lyset. Dette da

kapitaltilbydere som venter med å tilby finansiering i håp om redusert risiko risikerer å miste ”dealen” til andre i markedet, med mindre det er et omfattende samarbeid i markedet. I tillegg impliserer denne forståelsen at virkemiddelapparatet slik det i dag framstår har store feil og i liten grad bidrar til addisjonalitet.

5.3 Drøfting av variabler²⁷.

5.3.1 Avhengig variabel, Kapitaltilgang.

Avhengig variabel utløsning av annen finansiering, operasjonaliseres ved følgende spørsmål: *I hvilken grad har INs finansieringsbistand vært utløsende for annen finansiering av prosjektet/aktiviteten?* Som tidligere nevnt er det oppgitt 5 gyldige svarverdier på denne, hvor verdi 1 har benevnelsen ”I svært liten grad” mens verdi 5 har benevnelsen ”I svært stor grad”.

Ut fra spørsmålsstillingen kan det diskuteres i hvilken grad dette på en god måte representerer en konseptualisering av det bakenforliggende forholdet jeg ønsker å måle.

Variabelen anvendes opprinnelig i INs kundeeffektundersøkelser til å avdekke i hvilken grad IN finansiering bidrar til å utløse mer finansiering, men man ser ikke på hvilke mekanismer det er som bidrar til å utløse denne. Oxford Research (2005b:117) tolker således denne variabelen som en indikator på i hvilken grad tjenesten bedriften har mottatt har bidratt til utløsning av annen finansieringsbistand. Her sidestilles således spørsmålsformuleringen som er direkte knyttet til finansiering her med tjenesten som helhet. Jeg vil i min analyse anvende indikatoren på en liknende måte.

Styrken ved operasjonaliseringen er at den knytter endringer i kapitaltilgangen eksplisitt til interaksjonen med IN. Dette bidrar til å redusere faren for spuriøse bakenforliggende effekter som kunne oppstått hvis man hadde benyttet en operasjonalisering hvor man ikke hadde knyttet kapitaltilgangen direkte til interaksjonen med IN. For eksempel kunne man ha spurt endring i kapitaltilgang på generell basis.

Den avhengige variabelen kan imidlertid svekkes av at den kan være heftet med et endogenitetsproblem. Endogenitetsproblemer oppstår når uavhengige variabelen forklarer den avhengige variabelen, samtidig som at den avhengige variabelen forklarer den uavhengige

²⁷ Opprettelse av og drøftinger rundt variabler er gjort med utgangspunkt i Hellevik 2002 og Skog 2004.

variabelen. Dette medfører at man ikke kan være sikre på kausalitets sammenhengene i modellen (Ose og Kalseth 2004:62) Både avhengig variabel og de uavhengige variablene i analysen baserer seg på intervjudata. Spørsmålsstillingen den avhengige variabelen er operasjonalisert gjennom kan dermed bidra til at respondentene setter denne i direkte sammenheng med de andre variablene, og svarer ut fra et antatt forhold mellom disse. Problemet kan vises ved å anta at respondentene ser på INs bidrag til å utløse ny finansiering som avhengig av den utvikling samarbeidet har ledet til, og at respondentene er konsistente i sin svargivning. Gitt dette kan man forvente at respondenter som opplever en økning i kapitaltilgang vil rapportere stor substansiell utvikling, uavhengig av faktisk opplevd utvikling og motsatt. Hvis man har opplevd stor utvikling antar man at kapitaltilgangen øker, uavhengig av om en reell økning er observert.

Et annet problem er knyttet til variabelens målenivå. Variabler på ordinal nivå uttrykker "*en rangering eller intensitet som ikke er presist kvantifiserbar*" (Tuft 2000:63). Følgelig er det ikke sikkert at intensiteten er lik mellom alle grupper. Angivelsen av utløsning av annen finansiering vil i mindre eller større grad være subjektiv. Ulike respondenter vil forstå stor eller liten grad ulikt ut fra særtrekk ved den enkelte. Respondenter som tidligere har erfart å få tildelt støtte vil ha en annen referanseramme enn respondenter som aldri har søkt om ekstern finansiering tidligere. Dette er et forhold man må ta høyde for i vurdering av eventuelle funn, og som svekker modellens styrke.

5.3.2 Uavhengige variabler, substansiell utvikling

Som tidligere nevnt er det å måle bedriftenes substansielle utvikling som følge av samarbeidet med IN helt avgjørende for analysen.

I analysen måles omfanget av substansiell utvikling ved å opprettes en additiv indeks med utgangspunkt i det Hellevik betegner som en formativ målemodell (Hellevik 2002:187).

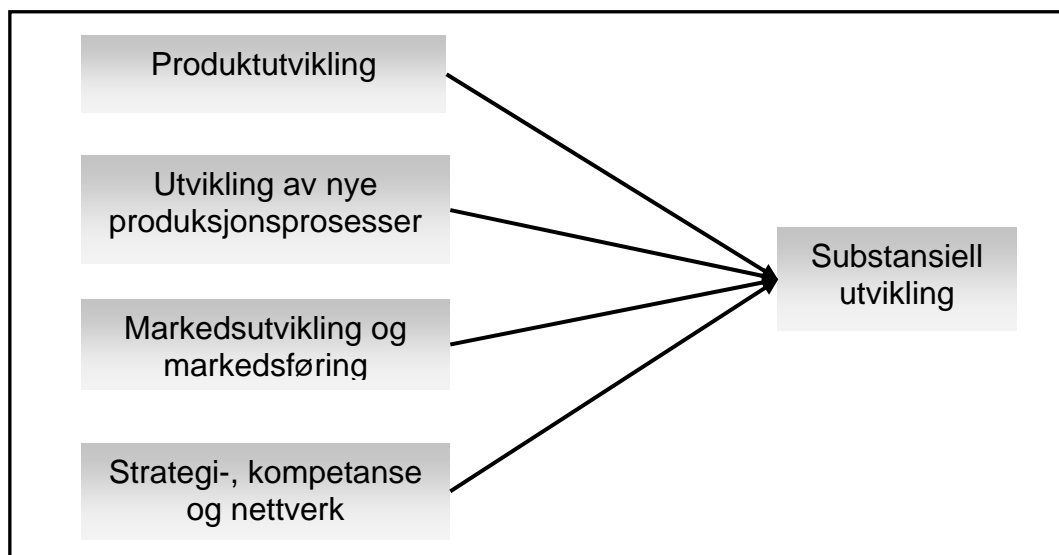
I hvilken grad bedrifter opplever substansiell utvikling måles således på bakgrunn av en rekke enkelt indikatorer hvor bedriftene har oppgitt i hvilken grad samarbeidet med IN har ledet til utvikling innen det gitte området, på en skala fra 1 til 5, hvor 1 angir "Nei i liten grad" og 5 angir "I svært stor grad".

Ved å inkludere ikke bare om det har vært utvikling, men også omfanget av denne, innen flere aspekter vil vi kunne fange opp både omfanget av og kvaliteten på eventuell utvikling hos bedriftene. Det kan imidlertid være validitetsproblemer knyttet til dette. Spørsmålene i

undersøkelsen er generelt knyttet opp mot den delen av virksomheten hvor IN har bidratt, det er derfor en mulighet for at bedriften har utviklet seg på andre områder, men at dette ikke blir fanget opp av datamaterialet. Dette vil i så fall kunne lede til funn som tyder på en sertifiseringseffekt, men som egentlig er en spuriøs sammenheng. Et ankepunkt mot dette er imidlertid at flertallet av bedrifter er relativt små og med få aktivitetsområder. Det er også nærliggende å anta at de områdene hvor IN er involvert er de med mest potensial og mest fokus. Det er derfor lite sannsynlig at mange bedrifter vil oppleve en sterk vekst innen en annen del av bedriften i løpet av samarbeidet med IN, uavhengig av dette, uten at denne veksten blir rapportert.

Indeksen utformes slik at enhetenes verdi totalt blir lik den gjennomsnittlige summen av skåren på den enkelte indikator²⁸. De ulike variablene som inngår i den formative målemodellen dekker fire aspekter hvor det kan tenkes at bedriftene har opplevd utvikling som følge av samarbeidet med IN. Disse er utvikling av produkter eller tjenester for salg, endring i eller utvikling av produksjons- og distribusjonsmetoder som vil kunne bidra til mer effektive eller bedre produksjonsprosesser, utvikling av salgs og markedsføringskanaler som vil kunne bidra til å øke bedriftenes markedsandeler, samt utvikling av kompetanse, strategier og ressurser innad i bedriften (variabler som inngår i de fire aspektene er gjengitt i vedlegg 4). De ulike aspektene som indeksen bygger på er vektet likt i den endelige indeksen. Dette da det ikke er teoretisk eller empirisk dekning for å hevde at noen av forholdene generelt bør veie mer enn andre, særlig da datamaterialet spenner over veldig ulike typer bedrifter.

²⁸ I tråd med norm presentert i Christophersen 2006:253-254.



Figur 5.4 Formativ målemodell til grunn for utviklings indeks.

I datasettet er det flere svaralternativer som kan kategoriseres som missing verdier. I tillegg til ren system missing (missing som er uforklart), er det på ulike variabler mulig oppgi svar som "ikke relevant", "vet ikke" og "neker". Et sentralt forhold er følgelig hvordan man skal behandle disse.

Da den substansielle tolkningen av variablene i dette tilfellet er et mål på om bedrifter har endret\utviklet seg, vil jeg argumentere for at man kan kategorisere verdien "ikke relevant" som ingen endring\utvikling. Begrunnelsen for dette er at respondenter svarer "ikke relevant" av den grunn at bedriften fra før ikke har virksomhet knyttet til det forholdet variabelen omhandler, og følgelig heller ikke har opplevd noen utvikling på dette området. For eksempel vil det for bedrifter som leverer It-tjenester over internett i liten grad være relevant å svare på om bedriften har utviklet produksjonsprosesser for å møte nye miljøkrav.

Basert på dette vil jeg i indeksskonstruksjonen gi respondenter som oppgir svaralternativet "ikke relevant" en verdi som tilsvarer at bedriften ikke har opplevd noen utvikling på det aktuelle området.

Øvrige missingverdier blir erstattet med gjennomsnittsverdier basert på enhetens verdier på to likt veide indekser. I disse indeksene er missingverdier erstattet med henholdsvis indikatorens gjennomsnittsverdi på enhetens andre indikatorer, og gjennomsnittet av verdiene til øvrige enheter på den aktuelle indikatoren²⁹. Enheter som har missingverdier på mer en 40 prosent av indikatorene som ligger til grunn for et indeksaspektet blir utelatt fra analysen.

²⁹Gjennomført etter norm fra Christophersen 2006:249-257.

5.3.3 Hypotesespesifikke variabler

U2. Prosjektets viktighet for bedriftens overlevelse.

I tråd med underhypotese 2, om at bedrifter vil oppleve større utløsning av finansiering i tilfeller i situasjoner hvor prosjektet IN bidrar til å utvikle er av avgjørende betydning inkluderes en variabel som angir hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse.

Indikatoren utformes med utgangspunkt i spørsmålsstillingen ”Hvor viktig er prosjektet for bedriftens overlevelse”, svarverdier er, som for øvrige variabler, en 5 delt skala med ytterverdier ”Lite viktig” og ”Svært viktig”. Variabelen vil i analysen bli omkodet til en dikotomi hvor verdi 0 betegner lite viktig og verdi 1 betegner svært viktig. Midtkategorien 3 gis lav verdi.

U3. Geografisk lokalisering.

Underhypotese 4 postulerer forventninger om variasjoner ut fra respondentenes geografiske lokalisering. Et ideelt analytisk utgangspunkt ville være å kode bedriftenes sentralitet ut fra dets geografiske avstand til kapitalkilder, både ut fra plassering av banker, geografiske opphopninger av ”business angels” og venturekapital. Dette er imidlertid ikke mulig ut fra dataene jeg har for hende.

I stedet vil jeg derfor kategorisere bedrifters sentralitet ut fra hvilket distriktpolitiske virkeområde de er plassert innen. Norge er delt inn i fire distriktpolitiske virkeområder som anses å ha særlige behov for statlig støtte for næringsutvikling (se vedlegg 2). I tillegg til disse kommer bedrifter som er plassert utenfor de distriktpolitiske virkeområdene. Denne variabelen vil følgelig få 5 verdier, virkeområde A til D, hvor A er mest støtte intensivt og D minst, og Utenfor. Variabelen vurderes som en fornuftig operasjonalisering da inndelingen av distriktpolitiske virkeområder er gjort på bakgrunn av en rekke forhold som antas relevante for næringsutvikling. Blant annet opp i seg sentralitet, som vil kunne ha effekt for tilgang til venturekapital (jfr. Avsnitt 4.2.3) og banker, og gjennomsnittsinntekt i området, et forhold som trolig vil ha stor effekt på tilgangen til uformell kapital tilbudt fra 4F og business angels.

U4. Virkemiddelkategori.

IN bidrar med ulike former for støtte til ulike grupper bedrifter. I løpet av perioden fra 2003 til 2005 har Innovasjon Norge benyttet seg av 25 ulike virkemidler³⁰. Parallelt med INs brede

³⁰For oversikt se vedlegg 1; Virkemiddelkategorier.

virksomhet spenner disse over et vidt spekter og omfatter alt fra støtte til reindrift til forskningsmidler. De ulike virkemidlene retter seg følgelig mot ulike typer bedrifter som i forskjellige grad vil være egnede for finansiering fra kapitalmarkedet. Det er derfor nærliggende å anta at effektene av samarbeidet med Innovasjon Norge vil være forskjellig ut fra hvilken virkemiddelkategori respondentene hører hjemme i. Dette er derfor viktig å skille mellom bedrifter som har fått støtte fra ulike virkemiddelkategorier.

Virkemiddelkategoriseringen innebærer en klassifisering i gjensidig utelukkende kategorier på nominal nivå. I anvendelse av disse vil jeg følgelig opprette dummyvariabler for alle kategoriene, hvilket gir 24 variabler pluss referanseverdi.

5.3.4 Kontroll variabler

K1. Kapitalmangel

Det sentralt aspekt ved analysen min er bedrifters kapitaltilgang. Følgelig er det avgjørende å kontrollere for om bedriftene har opplevd kapitalmangel forut for interaksjonen med IN. Dette da det ikke er en forutsetning for samarbeid med IN å oppleve stor mangel på kapital, selv om mange bedrifter gjør dette. Det er således av stor interesse å undersøke i hvilken grad bedrifter også rapporterer å ha opplevd mangel på kapital før interaksjonen. To forhold gjør dette særlig interessant;

Det er rimelig å anta at bedrifter som rapporterer å ha opplevd mangel på kapital i større grad har en korrekt oppfatning av økningen i kapitaltilgang, da disse faktisk har søkt å reise kapital tidligere. Hvis bedrifter som tidligere har opplevd mangel på kapital rapporterer enklere tilgang til kapital etter interaksjon med IN, tyder dette på en reell endring som følge av samarbeidet. Funnene knyttet til denne gruppen respondenter vil følgelig i større grad reflektere de forholdene jeg ønsker å undersøke.

K2. Andre aktører – Spuriøs effekt.

Selv om avhengig variabel knyttes direkte til IN er det fruktbart å kontrollere for i hvilken grad andre aktører har vært involvert med bedriften. Dette da det kan være vanskelig for respondenten å isolere effekter fra samarbeid med IN fra effekter av samarbeid med andre aktører. Interaksjon med andre aktører kan tenkes å inntreffe som en konfunderende faktor. Ved å kontrollere for interaksjon med andre aktører kan man dermed redusere faren for spuriøse sertifiseringseffekter som følge av interaksjon med andre aktører parallelt med IN.

K3. Størrelsen på økonomiske tilskudd

Hvor store beløp bedriften har fått tildelt er interessant av flere grunner. For det første er det sentralt i forhold til den tidligere omtalte ”strategisk handling” tanken. Hvis denne teorien stemmer er det nærliggende å anta at utløsningen vil være større når bedrifter får tildelt mer penger, da dette gjør dem mer attraktive.

Størrelsen på tildelt beløp er også relevant i forhold til en eventuell sertifiseringseffekt. Hvis prosjekter som mottar små beløp i like stor grad som bedrifter som mottar store beløp rapporterer at IN finansiering er utløsende for annen finansiering, tyder dette på at det ikke er tildelingens størrelse som er avgjørende, men signalene som følger med tildelingen.

I tillegg kan det tenkes at det er en sammenheng mellom tildelt beløp og sertifiseringseffekter. Store tildelinger kan potensielt gi økt oppmerksomhet omkring bedriften, hvilket igjen kan lede til at eventuelle signaler om sertifisering når lengre.

K4. Fullfinansiering.

Skillet mellom bedrifter ut fra størrelsen på økonomiske tilskudd er ikke nødvendigvis en god indikator for å kontrollere for eventuelle subsidieringseffekter. Dette da det ikke nødvendigvis gir mening å si noe om det tildelte beløpet når dette ikke kan relateres til prosjektets totale kostnad. En bedrift som får 500 000 i støtte til et prosjekt med kostnadsramme på 5 millioner vil ikke nødvendigvis ligge bedre an enn en bedrift som mottar 100 000 til et prosjekt med kostnadsramme på 200 000. Dermed er det fordelaktig å inkludere en variabel som viser om prosjektet er fullfinansiert eller ikke. Hvis fullfinansierte bedrifter i større grad får tilgang til ekstern finansiering kontrollert for andre variabler kan dette tolkes som et tegn på at sertifiseringseffekten øker ved økte tildelinger. Eventuelt kan det tyde på at sertifiseringseffekten ikke er til stede, eller at denne overskygges av en strategisk handlingseffekt,

Det kan framstå som underlig at bedrifter som oppgir å ha fått fullfinansiert prosjektet de søkte støtte til, skal oppgi utløsning av annen finansiering: hvis prosjektet er fullfinansiert vil de ikke ha behov for mer finansiering og følgelig rapportere en lavere utløsning av annen finansiering. Denne forklaringen kan ha noe for seg, men da det i datamaterialet er åpning for å svare ”ikke relevant” vil trolig bedrifter som ikke søker mer finansiering eller ikke har behov for dette svare ”ikke relevant”. Ved undersøkelse av fordelig på avhengig variabel ser man også at over 800 enheter har oppgitt denne verdien. Det kan være flere årsaker til at bedrifter som har fått fullfinansiering anser ytterligere finansiering som aktuelt:

Fullfinansieringen kan referere til finansiering av omsøkt beløp og ikke fullstendige prosjektkostnader, eventuelt kan utløsning knyttes til andre aspekter ved bedriften som følge av samarbeidet. Det kan også tenkes at bedrifter etter samarbeid med IN opplever et generelt mer vennlig finanseringsmiljø, selv om de ikke trenger ytterligere finansiering.

K5. Tildelings år.

Som nevnt i avsnitt 5.2.3 vil endringer i tilstanden i finansmarkedene over de tre årene datamaterialet omfatter kunne tenkes å påvirke funnene. Derfor legges det inn en variable for å skille mellom de ulike tildelingsårene 2003, 2004 og 2005.

K6. Tidligere Interaksjon

Tidligere interaksjon inkluderes med henblikk på Lerner's tese om marginalt synkende sertifiseringseffekt. Hvis sertifiseringseffekten er avtakende ved gjentakende interaksjon vil man kunne forvente at bedrifter som ikke tidligere har samarbeidet med IN vil oppleve en større utløsning av annen finansiering enn bedrifter som ikke har samarbeidet med IN før. Tidligere interaksjon er en relativt rett fram variabel. Alle bedrifter i datasettet oppgir om de har samarbeidet med IN tidligere hvilket danner grunnlag for en dikotom uavhengig variabel. Ideelt sett skulle man kanskje ha målt antall ganger for å se eventuelle effekter av gjentakende interaksjon klarere.

Kapittel VI

6. Hva viser analysen.

I dette kapittelet presenteres og tolkes funnene i analysen. Da fokuset i denne oppgaven ikke er på det metodisk vil jeg begrense omtalen av analysemetoden til det som er nødvendig for framstillingen av funn. Det følgelig ikke bli gitt noen generell introduksjon til metoden. Resultatene fra analysen vil hovedsakelig blir framstilt ved bruk av figurer i relasjon til de ulike hypotesene. Dette da en tabulert framstilling vil bli uoversiktlig som følge av et stort antall verdi kombinasjoner og følgelig lite hensiktsmessig. Figurative framstillinger er derimot trolig mer intuitivt forståelige, og vil således kunne kommunisere hovedtrender i funnene på en bedre måte

6.1 Noen innledende betraktninger.

Som vi ser av tabell 6.1 er utvalget som inngår i den endelige analysen sterkt redusert i forhold til det opprinnelige datasettet. Kun 1917 enheter er inkludert i den endelige analysen. Hovedårsaken til det store frafallet er mange missing verdier på avhengig variabel, og ekskludering av enheter med mer enn 40 prosent missing ved opprettelse av indeksen for substansiell utvikling. Vi ser imidlertid at de prosentvise fordelingene på avhengig variabel i liten grad har endret seg, den største endringen finner vi for verdi 4 på avhengig variabel hvor frekvensen er 0.9 prosent lavere.

Tabell 6.1 Fordeling på avhengig variabel, opprinnelig datasett og analysesett,

	Opprinnelig sett		Analyse sett	
	Frekvens	Prosent	Frekvens	Prosent
Svært liten grad	1068	31,5	613	32,0
2	292	8,6	176	9,2
3	476	14,0	271	14,1
4	623	18,4	335	17,5
Svært stor grad	931	27,5	522	27,2
Totalt gyldige verdier	3390	100,0	1917	100,0
Missing	1061		2534	
Total	4451		4451	

Fordelingen på avhengig variabel viser også en tydelig tendens til at mange oppgir maksimum eller minimumsverdi. Dette kan brukes som et argument for en binomisk analyse, men da over 40 prosent av utvalget befinner seg samtidig i midtkategoriene 2 til 4 framstår ordinal

regresjon som det beste alternativet. Jeg vil derfor benytte meg av ordinal logistisk regresjon. Med henblikk på å gjøre resultatene av analysen tilgjengelig for et bredest mulig publikum vil jeg i avsnitt 6.3 også presentere resultatene av en binomisk analyse med dikotom avhengig variabel. Jeg vil imidlertid begrense min omtale av denne.

6.2 Ordinal logistisk regresjon³¹.

Analysen av resultatene for den ordinalregresjonen vil bli presentert i flere ledd. Først vil jeg undersøke om modellen oppfyller forutsetningen om parallelle linjer som ligger til grunn for ordinal regresjon, og kort omtale modellens tilpasning til data.

Koeffisientene som oppgis i ordinal regresjon skiller seg fra andre analyseformer ved at konstantleddene er kumulative. Dette gjør dem noe vanskeligere å tolke, hvilket danner grunnlag for flere strategier for tolkning av sammenhenger. Tufte (2007:166) framholder at koeffisientene må tolkes med forsiktighet og i hovedsak sier noe om endringer i ytterverdiene på avhengig variabel. Roncek og Swatt (2006:736) argumenterer imidlertid for at man ved å multiplisere koeffisientene med 100, kan tolke disse som prosent endring i den kumulative oddsen for endring på avhengig variabel.

Jeg vil i analysen basere meg på en tradisjonell strategi for tolkning av funnene ved gjennom kalkulering av sannsynligheter. Kalkuleringen av sannsynligheter og vurdering av disse opp mot hypoteser blir gjort i avsnitt 6.2.3, men før jeg går i gang med dette vil jeg i avsnitt 6.2.2 kort omtale funnene i analysen på generelt grunnlag ut fra koeffisienters signifikans, retning og styrke.

6.2.1 Modellvurdering.

En sentral forutsetning i ordinal regresjon er at sammenhengen mellom alle uavhengige variabler og logiter er de samme for alle logitene (Norušis 2007:74). Hvis ikke denne er oppfylt bør man velge en annen modell som ikke forutsetter proporsjonale odds (Tufte 2007:168).

Analysen var opprinnelig planlagt gjennomført i to trinn. Først ved inkludering av uavhengig og kontrollvariabel, for deretter å inkludere de underhypotesespesifikke variablene i andre trinn. Som vi ser av trinn 1 i tabell 6.2 gir dette en rekke signifikante koeffisienter, men

³¹ Det metodiske grunnlaget for avsnittet 6.2 er hentet fra Tufte 2000 og 2007. For lesere uten kjennskap til ordinal regresjon anbefales innføringen gitt på side 63 til 77 i Tufte 2000.

kutt punkt (threshold) 1 og dikotomien som angir samarbeid med andre er ikke signifikante.

Forutsetningen om parallelle linjer er som vi ser av tabell 6.2 også oppfylt.

Ved inkludering av de hypotesespesifikke variablene i andre trinn oppfylles imidlertid ikke forutsetningen om parallelle linjer som ligger til grunn for rangert ordinal regresjon, da avviket mellom linjene er signifikant (se tabell v3.1, vedlegg 3). Dette kan trolig forklares ved det høye antall frihetsgrader (120) som oppstår ved inkludering av mange nye variabler. Særlig det store antallet dummyvariabler knyttet til de 25 ulike virkemiddelkategoriene kan bidra til dette. Virkemiddelkategoriene bidrar med lite forklaringskraft og i all hovedsak usignifikante effekter. Vi ser også at enkelte av kategoriene har så få som 4 enheter i det endelige utvalget (se tabell v3.2, vedlegg 3). Istedenfor å forkaste underhypotese 4 om at man vil kunne registrere ulikheter mellom bedrifter i ulike virkemiddelkategorier velger jeg heller å omkode disse.

Dette gjøres ved å gruppere de ulike virkemidlene i tre kategorier med betegnelsene ”Primærnæringsrettet”, ”Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet” og ”Teknologi- og Innovasjonsrettet”. De ulike gruppene antas å gjenspeile ulike typer virksomhet støttemottagerne hører inne under. Primærnæringsrettet omfatter tiltak rettet mot primærnæringer som landbruk og fiskeri hvor graden av innovasjon og anvendelse av teknologi er lav. ”Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet” omfatter produksjon og tjenesteyting innen etablerte markeder og produksjonsrammer. ”Teknologi og Innovasjonsrettet” betegner støtte til prosjekter innen nye næringer eller ved bruk av nye teknologier, samt støtte til forskning og utvikling. Kategoriseringen av ulike virkemidler er basert på ”facevalue” ut fra offisielle beskrivelser av disse³². Det er denne kategoriseringen som er benyttet i analysens trinn 2b, som omfatter både kontrollvariablene og de hypotesespesifikke variablene (tabell 6.2). Vi ser at forutsetningen om parallelle linjer blir oppfylt i trinn 2b etter kategorisering av virkemidlene.

En overordnet test av modellen basert på -2LL viser at modellene med uavhengige variabler er bedre enn en modell med kun avhengig variabel. Som vi ser i tabell 6.2 er -2LL verdiene både trinn 1 og trinn 2b. signifikante. Goodness-of-fit tester er i dette tilfellet lite egnet til å vurdere modellens tilpasning (Norušis 2007:78, Tuftes 2007: 165). Årsaken til dette er at mange undergrupper i datamaterialet inneholder nullfrekvenser som følge av den kontinuerlige variabelen ”Utvikling”. Andelen celler med 0-verdi for trinn 1 og 2b er,

³² Se tabell v1.2 i vedlegg 1.

henholdsvis 78,1 og 79,9 prosent. Målene for Pseudo R kvadrert (se vedlegg 3 tabell v3.3) styrker seg litt fra trinn 1 til 2b, hvilket kan tyde på modellen er bedre. Det må imidlertid utvises forsiktighet ved tolkning av disse, og funnene bør derfor ikke tilleggs stor vekt (Tufte 2000, Tufte 2007:156, Norušis 2007:82).

6.2.2 En første vurdering av funn.

Resultatene fra den ordinale regresjonsanalysens trinn 1 og trinn 2b er gjengitt i tabell 6.2. Jeg vil begrense min omtale til funnene i trinn 2b, da disse er av største interesse.

Som tidligere omtalt er alle kuttpunktene i trinn 2b, med unntak av kuttpunkt 2, signifikante på minimum 0,05 signifikansnivå. Ved nærmere undersøkelse av kuttverdi 2 ser vi at en relativt liten andel av utvalget har denne verdien, 9,2 prosent. Fraværet av signifikans på denne kuttverdien er imidlertid ikke avgjørende, da verdiene i ytterkant er av mer interesse sett i forhold til tolkningen og sannsynlighetsberegningen (Høyland 2006??).

Blant de uavhengige variablene ser man at dikotomiene "Samarbeid med andre aktører" og "Tidligere samarbeid med IN" ikke har signifikante verdier. Variabelen "Samarbeid med andre" ble tatt med for å kontrollere for eventuelle spuriøse sertifiseringseffekter. Det er imidlertid nærliggende å tro at de fleste respondentene har hatt involvering fra andre aktører på ett eller annet nivå i prosessen. Følgelig ville indikatoren muligens gjort mer nytte på et nivå hvor den skilte mellom ulike typer interaksjon. "Tidligere samarbeid IN" ble inkludert med henblikk på en eventuell avtagende sertifiseringseffekt. At denne ikke er signifikant er imidlertid heller ikke avgjørende, da tidligere samarbeid trolig er underordnet andre forhold. Disse funnene er således ikke kritiske for analysen.

Bortsett fra disse finner vi imidlertid signifikante verdier på alle variabler, og vi ser også at koeffisientene i de fleste tilfeller er i tråd med prediksjoner i de ulike hypotesene.

Effekten av substansiell utvikling er signifikant på 0.01 nivå og positiv hvilket viser at bedrifter rapporterer om høyere utløsning på finansiering jo større den substansielle utviklingen er. Den negative koeffisienten til kapitalmangel viser at bedrifter som ikke opplevde tilgang til kapital som en barriere for igangsetting av prosjektet, i mindre grad rapporterer om utløsning av annen finansiering som følge av samarbeidet med IN enn bedrifter som rapporterte at tilgang til finansiering var en barriere.

Effekten av innvilget beløp er også negativ, og viser at bedrifter rapporterer om høyere utløsning av finansiering, jo høyere beløp de har mottatt. Parallelt med dette er effekten av

fullfinansiering signifikant positiv. Bedrifter som har fått fullfinansiert sine prosjekter opplever i større grad utløsning av annen finansiering.

Vi ser også at det er signifikante effekter av hvilket år bedriftene har samarbeidet med IN. Bedrifter som fikk tildelt penger i 2003 og 2004 rapporterer om større utløsning av annen finansiering enn bedrifter fra 2005. Forskjellen mellom 2003 og 2004 er imidlertid marginal. Som vi så i avsnitt 5.2.4 har tilbudet av særlig såkorn og oppstart kapital økt sterkt fra 2003 til 2005. Den reduserte effekten av utløsning kan således tolkes langs de linjer som ble presentert i det overnevnte avsnittet.

Hvor viktig prosjektet er for bedriftens overlevelse korrelerer også med endring i kapitaltilgang. Det rapporteres gjennomgående om en større utløsning av kapital jo viktigere prosjektet det søkes finansiering til er for bedriften.

Sentralitet operasjonalisert ved distriktpolitiske virkeområder gir ulike utslag. Vi ser at bedrifter i virkeområde C og D i signifikant grad opplever større utløsning av annen finansiering sammenliknet med bedrifter utenfor de distriktpolitiske virkeområdene. Bedrifter i virkeområde A og B opplever imidlertid ingen signifikant effekt.

Vi ser også at det er signifikante forskjeller i utløsning av finansiering mellom de ulike virkemiddelgruppene. Her ser man at både "Primærnæringsrettet" og "Bedrifts og Næringsutviklingsrettet" opplever en lavere utløsning av annen finansiering som følge av samarbeidet med IN enn respondenter i gruppen "Teknologi og Innovasjonsrettet".

Tabell 6.2 Resultater fra ordinal regresjon³³.

		Trinn 1		Trinn 2b	
		Koeffisient	Std. Error	Koeffisient	Std. Error
Threshold\ Kuttpunkter (b)	[utlan = 1]	-,103	(,189)	-,530	(,227)**
	[utlan = 2]	,318	(,189)***	-,104	(,227)
	[utlan = 3]	,929	(,190)*	,515	(,227)**
	[utlan = 4]	1,751	(,193)*	1,348	(,229)*
Substansiell Utvikling		,363	(,052)*	,292	(,055)*
Kapitalmangel	Nei	-,473	(,084)*	-,422	(,086)*
	Ja	0(a)	.	0(a)	.
Samarbeid med andre	Nei	-,133	(,107)	-,122	(,110)
	Ja	0(a)	.	0(a)	.
Innvilget beløp	Under 100 000	-,636	(,117)*	-,563	(,123)*
	100- til 200 tusen	-,367	(,118)*	-,309	(,122)*
	200- til 500 tusen	-,264	(,114)**	-,227	(,116)**
	Over 500 000	0(a)	.	0(a)	.
Fullfinansiert	Ja	,241	(,091)*	,197	(,093)**
	Nei	0(a)	.	0(a)	.
Tildelings år	2003	,303	(,106)*	,281	(,107)*
	2004	,305	(,100)*	,263	(,100)*
	2005	0(a)	.	0(a)	.
Viktighet for overlevelse	Lite viktig	-	-	-,355	(,227)*
	Middels viktig	-	-	-,273	(,113)**
	Svært viktig	-	-	0(a)	.
Distriktspolitisk virkeområde	A	-	-	,161	(,183)
	B	-	-	,135	(,108)
	C	-	-	,192	(,112)***
	D	-	-	,576	(,178)*
	Utenfor	-	-	0(a)	.
Tidligere samarbeid	Nei	-	-	-,056	(,085)
	Ja	-	-	0(a)	.
Virkemiddel grupper	Primærnæringsrettet	-	-	-,400	(,121)*
	Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet	-	-	-,243	(,119)**
	Teknologi- og Innovasjonsrettede	-	-	0(a)	.
-2LL		160,45. df= 9. sig=,000		194,03. df = 18. sig = ,000	
Test av parallelle linjer		33,78. df=27. sig= ,172		65,598. df = 54. sig = ,134	

a. Parameterverdi 0 da er referansekategori for dummy variabel.

b. Avhengig variabel "Utløsning av annen finansiering" har 5 verdier. Høyeste verdi "Stor utløsning" er referanseverdi.

* Signifikant på 0.01 nivå.

** Signifikant på 0.05 nivå.

***Signifikant på 0.1 nivå.

³³ SPSS oppgir kun logiter og ikke oddsratioer ved ordinal regresjon.

6.2.3 Sannsynligheter.

Slik resultatene fra den ordinale regresjonen framstår i tabell 6.2 er det vanskelig å tolke funnene substansielt utover de begrensede vurderingene knyttet til regresjonskoeffisientenes styrke og retninger som ble gjort i forrige avsnitt. Selv om dette sier oss noe om generelle sammenhenger sier det lite om endelige effekter av samarbeid med IN på utløsning av annen finansiering blant bedriftene. Det er derfor fordelaktig å beregne sannsynligheter.

Sannsynligheter³⁴ forstås som sjansen for at en enhet har en gitt verdi på avhengig variabel. Denne varierer mellom 0 og 1 og *”påvirkes av eller fordeler seg ulikt i forhold til en del uavhengige variabler”* (Tufte 2000:10).

Beregning av sannsynligheter i ordinal regresjon gjøres i flere trinn. Kuttpunktene i ordinal regresjon er kumulative, det vil for eksempel si at kuttpunkt 4 angir sannsynlighet for å ha verdi 4 og alle lavere verdier. Følgelig er sannsynligheten for å ha det siste kuttpunktet, verdi 5, lik 1.

Denne oppgis følgelig ikke i analysen, noe vi ser i tabell 6.2 hvor kun kuttverdi 1-4 er angitt. Sannsynligheter for den enkelte verdi på avhengig variabel kan dermed finnes ved å estimere kumulative sannsynligheter for alle kuttpunkter, og subtrahere disse fra sannsynligheten til kuttpunkt på et høyere nivå. Sannsynligheten for å ha verdi 5 på avhengig variabel ut fra gitte verdier på uavhengig variabel finnes dermed ved å subtrahere den kumulative sannsynligheten for verdi 4, fra den kumulative sannsynligheten for verdi 5, som er 1.

Kumulative sannsynligheter blir i det videre beregnet ut fra følgende likning angitt i Tufte 2000:72:

$$p = \frac{1}{1 + e^{(b_1X_1 + b_nX_n) - k}}$$

6.2.4 Referanse enhet.

For å minske kompleksiteten i vurderingen av funn opp mot oppgavens hypoteser vil alle sannsynligheter kalkuleres med utgangspunkt i en ”referanseenhets”. Denne enheten gis i

³⁴ Jeg vil i det videre benytte de to nært beslektede betegnelse sannsynlighet og andel om hverandre.

utgangspunktet referanseverdi på alle de uavhengig variabelens om er utformet som dikotomier eller dummy variabler. Følgelig vil denne har referanseverdier på alle uavhengige variabler når ikke annet er omtalt i teksten.

Referanseenheten blir dermed en enhet som har opplevd kapitalmangel forut for interaksjon med IN, har samarbeidet med andre, har fått innvilget høyeste kategorisert støttebeløp, hvor prosjektet ikke er fullfinansiert, tildelingsåret er 2005, prosjektet er svært viktig for bedriftens overlevelse, mottaker befinner seg utenfor de distriktpolitiske virkeområder, har samarbeidet med IN tidligere, og sorterer under virkemiddelgruppen "Teknologi og Innovasjons rett". For øvrig vil referanseenheten vil i alle figurer hvor denne inngår representeres av den blå kurven.

I et tilfelle med høyeste verdi 5 på substansiell utvikling blir den kumulative sannsynligheten for enheten ved kuttverdi 4 følgelig: $p = 1 / 1 + e^{((0,292*5) - 1,348)} = 0,47$.

Sannsynligheten for at denne skal oppleve stor utløsning av annen finansiering, verdi 5 på avhengig variabel, blir da: $1 - 0,47 = 0,53$.

For en enhet med minimal substansiell utvikling og referanseverdi på øvrige uavhengige variabler, blir sannsynligheten for stor utløsning 0,26³⁵.

6.2.5 Substansiell utvikling.

Likningen i forrige avsnitt viser at bedrifters substansielle utvikling i stor grad påvirker sannsynligheten for å rapportere om stor utløsning av annen finansiering. Sannsynligheten doubles fra 0,26 til 0,53 når vi går fra en enhet med laveste verdi 1 på substansiell utvikling til en enhet med høyeste verdi 5 på substansiell utvikling.

Funnene gir dermed støtte til den overordnende hypotesen om at IN kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang ved å utvikle disse. Effekten av substansiell utvikling på utløsning av annen finansiering er illustrert grafisk på tvers av alle nivåene for substansiell utvikling i figur 6.1. Vi ser at sannsynligheten for at en enhet skal ha høyeste verdi på avhengig variabel øker i takt med økt omfang av substansiell utviklingen. Dette er i tråd med forventningen i underhypotese 1 som postulerte at *"Jo større omfang av den substansielle utviklingen har, jo større vil utløsningen av annen finansiering være"*.

³⁵ Kalkulasjonen ved verdi 1 på substansiell utvikling blir:

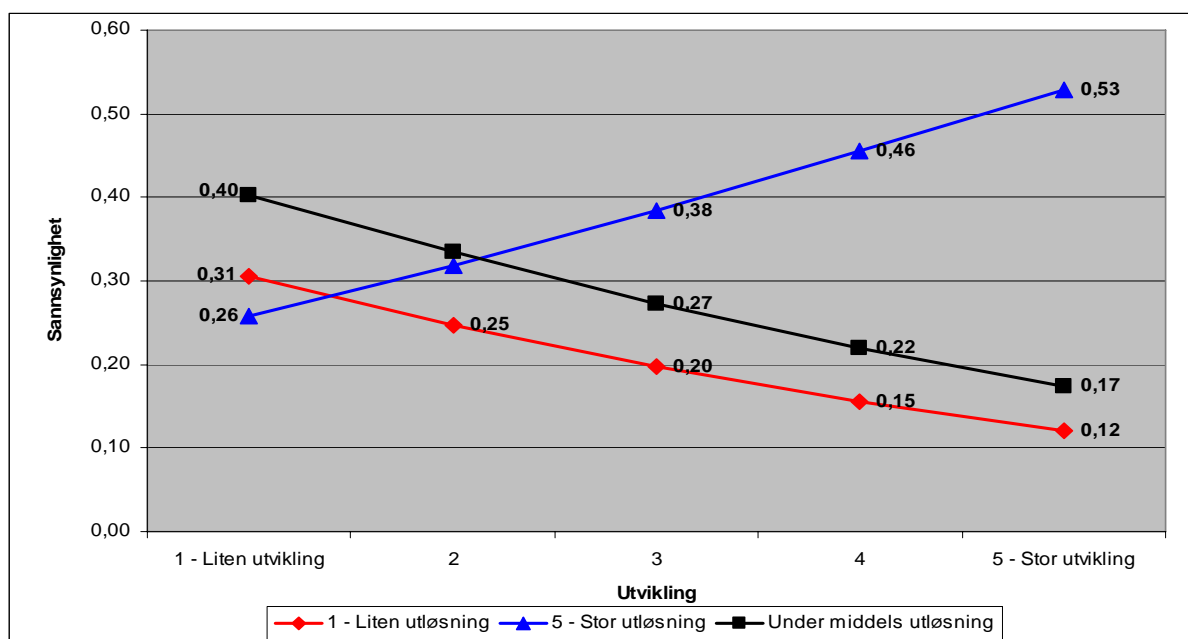
Kumulativ sannsynlighet $p = 1 / 1 + e^{((0,292*1) - 1,348)} = 0,74$. Sannsynlighet: $1 - 0,74 = 0,26$

Parallelt med dette synker sannsynligheten for å ha lav verdi på avhengig variabel, liten utløsning av annen finansiering, når omfanget av utvikling øker. Vi ser at for bedrifter med liten utvikling er sannsynligheten for å oppleve liten utløsning av annen finansiering 0,31, mens for bedrifter med stor utvikling er sannsynligheten 0,12.

Tallene viser imidlertid også at 12 prosent av bedriftene innen virkemiddelkategoriene ”Teknologi og Innovasjonsrettet”, som opplevde tilgang til finansiering som en barriere forut for interaksjonen med IN, i liten grad opplever utløsning av annen finansiering til tross for stor utvikling. Hvis vi ser på sannsynligheten for at respondenter skal rapportere under middels utløsning av annen finansiering (den kumulerte sannsynligheten for verdi 1 og 2 på avhengig variabel) ser vi at selv ved stor utvikling vil en andel på 17 prosent rapportere at utløsningen av annen finansiering er lavere enn middels. Dette viser at det ikke er noen automatikk i at samarbeid med IN leder til høyere kapitaltilgang.

Forklaringen på dette funnet kan være flere. At flertallet av bedriftene som rapporterer stor substansiell utvikling opplever økt kapitaltilgang tyder på at utviklingen IN bidrar til er relevant i forhold til bedrifters ”investment readiness”. For enkelt bedrifter kan det imidlertid være andre aspekter ved bedriften enn de IN bidrar til å utvikle, som gjør at de ikke får finansiering. Tiltross for stor utvikling er ikke utvikling langs avgjørende dimensjoner, jamfør idealtipe alternativ 4 ”Utviklingshypotese svekket” i avsnitt 5.1.1.

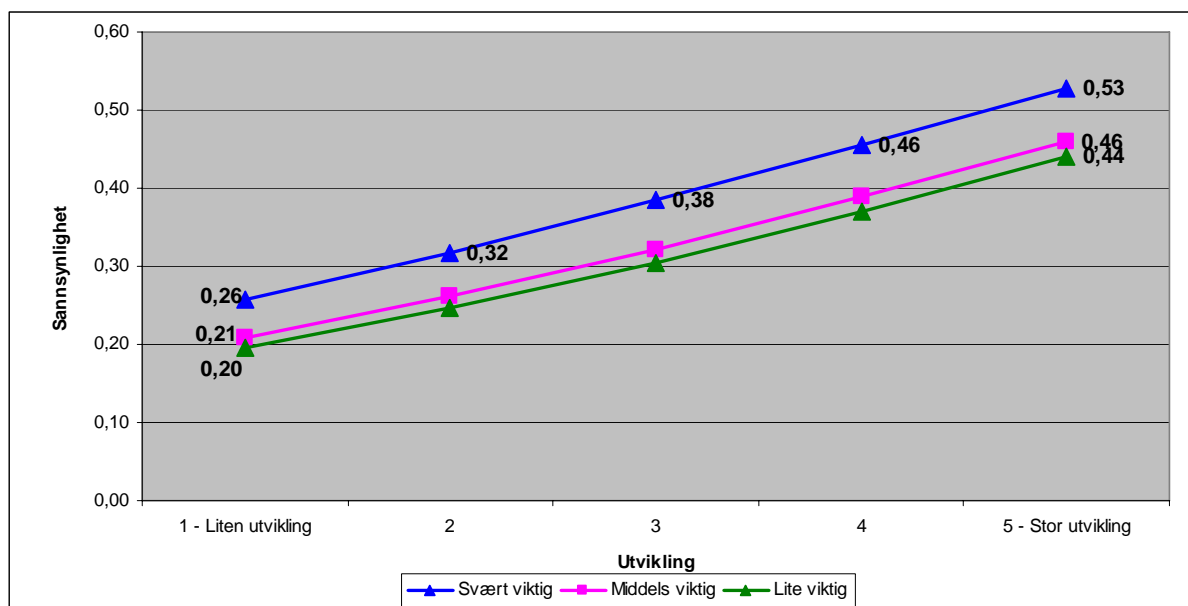
Det er også trolig at det blant de 17 prosentene er bedrifter som legitimt ikke egner seg til ekstern finansiering, jamfør avsnitt 3.1. Disse kan for eksempel være levebrødsbedrifter som har opplever stor utvikling som følge av samarbeidet med IN, men som ikke har potensialet eller skalerbarheten som forutsettes for at den skal blir interessante for eksterne investorer.



Figur 6.1 Sannsynligheter for høyeste og laveste verdi på avhengig variabel etter utvikling.

Underhypotese 2 var at *”jo viktigere prosjektet IN bidrar til å utvikle er for bedriften, jo større vil utløsningen av annen finansiering være.”*. Koeffisientene i tabell 6.2 pekte i retning av at dette er tilfellet. Vi så at disse var signifikant negative som tyder på at jo mindre viktig prosjektet rapporteres å være for bedriftens overlevelse, jo lavere er utløsningen av annen finansiering. Dette ser vi også av linjene i figur 6.2.

Referanseverdi på variabelen *”Viktighet for overlevelse”* er at prosjektet er *”svært viktig”* for bedriftens overlevelse. Følgelig er linjen som angir sannsynligheter for enheter med denne verdien identisk med linje 5 – *”Stor utløsning”* i figur 6.1. De to øvrige linjene viser sannsynligheter for høyeste verdi på avhengig variable for bedrifter som oppgir at prosjektet de har fått støtte til er henholdsvis *”middels”* og *”lite viktig”* for bedriftens overlevelse. Vi ser her at sannsynligheten for å rapportere om stor utløsning av annen finansiering stiger ved høyere substansiell utvikling for alle bedrifter, men at økningen er større jo viktigere prosjektet er for bedriftens overlevelse.



Figur 6.2 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter utvikling for ulike nivåer av prosjektets viktighet for bedriften.

Ved vurdering av disse funnene må man imidlertid ta høyde for svakhetene ved ordinale variabler som ble omtalt i avsnitt 5.3.1. Den avhengige variabelen gjenspiler en subjektiv oppfatning av fenomenet ”viktighet for utløsning av annen finansiering”.

Det er sannsynlig at respondenter som opplever at bedriften er helt avhengig av prosjektet for å overleve har en annen persepsjon av utløsning av finansiering, enn respondenter som ikke er i en slik situasjon. De ulike gruppene kan ha ulik intensitet i opplevelsen av hva som er stor utløsning. For en mann i ørkenen kan selv en dråpe vann fortone seg som et hav. Dette kan være en forklaring på at bedrifter som er mer avhengig av at et prosjekt skal lykkes gjennomgående rapporterer større grad av utløsning av annen finansiering.

En annen mulig forklaring kan være at bedriftene som oppgir at prosjektet er avgjørende for bedriftens overlevelse er involvert i mer ambisiøse eller risikofylte prosjekter. Dermed vil effektene av utvikling være større, bidra til redusere risikoen mer enn for prosjekter som er mindre ambisiøse. I så fall vil dette også kunne lede til en større sertifiseringseffekt av samarbeide med IN, hvilket kan forklare det høyere sannsynligheten for stor utløsning av annen finansiering selv ved liten utvikling.

6.2.6 Sertifisering.

Så langt ser vi at funnene tyder på at IN bidrar til å utløse finansiering til vekstbedrifter ved å gjøre disse bedre. Men som nevnt i innledningen er det ingen iboende motsetning mellom å bidra til økt kapitaltilgang ved både bedriftsutvikling og sertifisering.

De funnene vi allerede har omtalt har interessante implikasjoner for hypotesen om at IN kan bidra til å øke vekstbedrifters kapitaltilgang ved å sertifisere slike overfor kapitalmarkedet.

Som vi ser av figur 6.1 er sannsynligheten for at en bedrift opplever stor utløsning av annen finansiering som følge av samarbeidet med IN 0,26 når substansiell utvikling er på sitt laveste. Denne sannsynligheten er bare 0,05 lavere enn sannsynligheten for å oppleve ”liten utløsning av annen finansiering” som følge av samarbeidet med IN ved samme utviklingsnivå (0,31). Vi ser altså at blant bedrifter som har opplevd liten utvikling som følge av samarbeidet, opplever ca 1/4 stor utløsning av annen finansiering, mens 1/4 opplever liten utløsning. Hvert fjerde enhet som samarbeider med IN opplever over middels utløsning av annen finansiering selv om bedriften ikke har blitt bedre. Dette peker i retning av at en sertifiseringseffekt kan være til stede.

For å undersøke forholdet nærmere kan vi derfor se hvordan resultatene av analysen korresponderer med forventningene som ble angitt i underhypotese 4. Denne predikerer at *”Effekten av interaksjon med IN vil variere mellom virkemiddelkategorier. Hvis respondenter innen virkemiddelkategorier som i særlig grad antas å rammes av asymmetrisk informasjon opplever en høyere utløsningseffekt enn andre, kan dette tyde på at en sertifiseringseffekt finner sted”*.

I avsnitt 3.2 så vi at bedrifter innen enkelte næringer antas å være mer utsatt for asymmetrisk informasjon, som følge av en større iboende usikkerhet. Dette antas i særlig grad å gjelde bedrifter som arbeider med forskning og utvikling og nye og innovative produkter eller teknologier. Dette da det ofte vil være større risiko forbundet med slike, men også fordi private aktører ofte ikke vil ha kompetanse til å skille mellom gode og mindre gode bedrifter som følge av kompleksiteten innen teknologi og forskning. For eksempel vil det for en bank eller en business angel³⁶ som vurderer å tilby fremmedkapital være vanskelig å vurdere

³⁶ Relevansen av dette kan man ikke minst se ut fra Sørheim og Landström (2001) sitt skille mellom ulike typer ”business angel” nevnt i fotnote 7 avsnitt 2.2. Disse framholder at en mindretall av ”business angels” har spesialkunnskap om områdene de investerer innen.

sannhetsgehalten i en bedriftseiers påstander om potensialet til bedriftens nyutviklede teknologi.

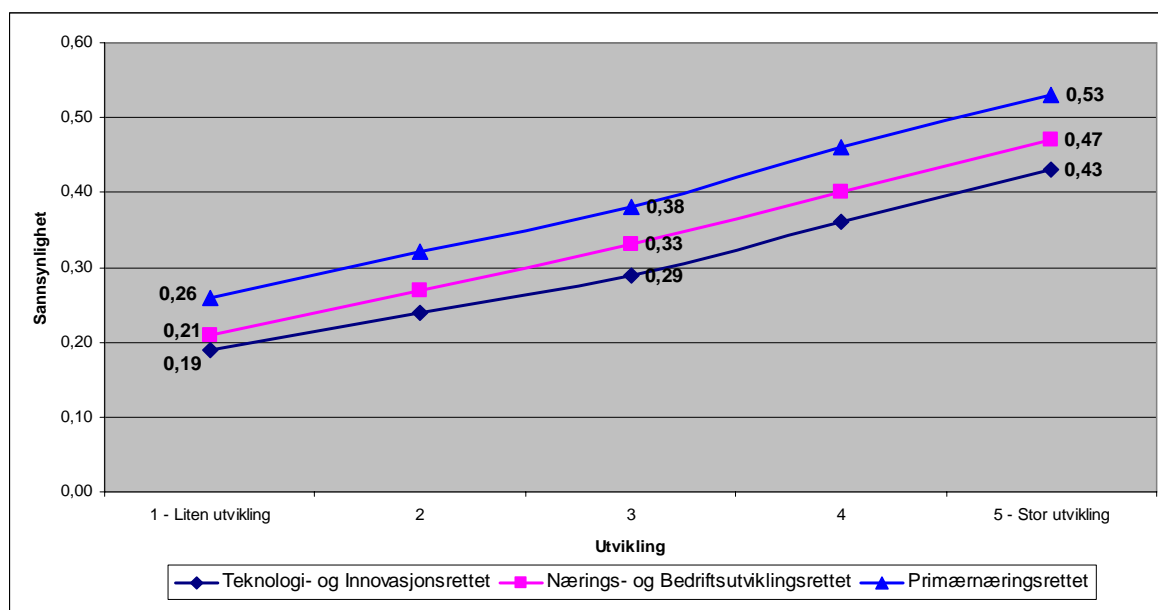
Ved å undersøke forskjeller mellom ulike typer bedrifter basert på de tre kategoriene angitt i avsnitt 6.2.1 kan vi undersøke om dette er tilfellet.

Figur 6.4 viser sannsynlighetene for at samarbeidet med IN i stor grad har utløst annen finansiering ved ulike omfang av utvikling for bedrifter i de tre kategoriene. Den blå linjen angir som vanlig verdien for referanseenheten. Av grafenes utvikling kan vi se to forhold. For det første ser vi at bedrifter innen alle tre virkemiddelkategoriene oppgir å oppleve en økning i tilgangen til kapital etter å ha samarbeidet med IN, selv når bedriftene har liten utvikling. Vi ser også at mønsteret på utløsningen er i tråd med underhypotese 4. Sannsynligheten for at bedrifter innen kategori 3, "Teknologi og Innovasjonsrettet", skal oppleve stor utløsning av annen finansiering ved liten utvikling er 5 prosent høyere enn for bedrifter i kategori 2, Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet, og 7 prosent høyere enn for bedrifter i kategori 1, Primærnæringsrettet. Særlig den relativt høye sannsynligheten innen kategorien "Teknologi og Innovasjonsrettet" er interessant da det er nettopp denne gruppen man antar er mest utsatt for informasjonssvikt, og følgelig vil oppleve de største virkningene av en eventuell sertifiseringseffekt. Dette funnet styrker således hypotesen om at IN bidrar til å styrke vekstbedrifters kapitaltilgang gjennom sertifisering av slike overfor kapitalmarkedet.

For det andre ser vi at grafene har ulik stigning. Dette sier oss at effekten av samarbeid med IN på utløsning av annen finansiering er forskjellig for virkemiddelgruppene på de ulike utviklingsnivåer. Med økende utvikling øker forskjellen i tilgang til kapital mellom de ulike gruppene. Mens differansene i sannsynlighet for å oppleve stor utløsning av annen finansiering mellom gruppe 3 og henholdsvis gruppe 2 og 1 er fem prosent og syv prosent ved lav utvikling, er denne ved utviklingsnivå 5 økt til henholdsvis seks og ti prosent. Vi ser også at differansen mellom gruppe 2 og 3 dobbelt seg fra to til fire prosent. Dette kan tyde på at den marginale effekten av substansiell utvikling på utløsning av annen finansiering er størst for bedrifter i virkemiddelkategori 2, og minst for bedrifter i virkemiddelkategori 1.

Hvis vi vurderer de relative endringene i utløsning fra utviklingsnivå 1 til 5 ser vi imidlertid at forholdet er motsatt. For bedrifter i virkemiddelkategori 1 øker sannsynligheten for utløsning av annen finansiering med 116 prosent fra virkemiddelkategori 1 til 5, mens de relative økningen i sannsynlighet for kategori 2 og 3 er henholdsvis 114 prosent og 103 prosent. Disse forholdene er imidlertid ikke avgjørende for analysen, men de viser hvordan man i tolkning av

kvantitative data kan nå ulike slutninger ettersom man vurderer endringer relativt eller absolutt.



Figur 6.3 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter utvikling for tre virkemiddelgrupper.

Underhypotese 3 er også relevant ved undersøkelse av eksistensen av en eventuell sertifiseringseffekt. Hypotesen antar at effekten av interaksjon med IN vil variere mellom ulike geografiske områder men det er usikkert hvilke effekter man skal forvente.

I tabell 6.2 ser vi at kun to distriktspolitiske områder har effekter som er signifikant forskjellig fra referansekategorien "Utenfor". Disse er område C og D som er de mest sentrale\minst støtteintensive av de fire områdene. Vi ser at effekten er sterkest for område D, hvilket også har klart høyest signifikansnivå av de to områdene. Funnene er således interessante da de kan belyses ut fra flere av teoriene som ble framholdt ved omtale av hypotesen i avsnitt 4.2.3.

Det antas generelt at kapitalmangelen er større i mindre sentrale områder. Dermed vil det trolig være flere oversette bedrifter i perifere områder, hvilket gjør at det uforløste potensialet til næringsutvikling her kan være større. Lerner's tese er at institusjoner i perifere strøk i større grad rammes av "regulatory capture", hvilket medfører at midler her i større grad tildeles dårlige bedrifter. Min alternative tese var at bedrifter i perifere områder opplever mindre grad av utløsning, da sertifiseringssignalene som sendes ikke klarer å overkomme hinderet en geografisk usentralitet medfører. Det er ingen til å ta i mot signalene om sertifisering i perifere strøk, dermed utløses i mindre grad ytterligere finansiering.

Med henblikk på Lerner kan man anta at forskjellen mellom områdene kan forklares ved at område C og D er nær periferi, noe som gjør at disse i mindre grad rammes av "regulatory

capture” enn område A og B. Ut min alternative hypotese kan det tenkes at sertifiseringssignaler som sendes ved tildeling til bedrifter i område C og B i større grad vil fanges opp enn sertifiseringssignaler i område A og B, da den geografiske barrieren er mindre. Forskjellene kan også forklares med henvisning til Christensens (2007) funn knyttet til investorers begrensede operasjonsområde, som impliserer at jo nærmere en bedrift ligger sentrum jo bedre tilgang vil den ha til finansiering. Investorene vil reise kortest mulig, de tar seg derfor i mindre grad bryet med å undersøke bedrifter som har fått tildelt støtte jo lenger unna disse ligger. Derfor opplever bedriftene i område B større utløsning av annen finansiering etter å ha blitt sertifisert, enn bedrifter i område C. Trolig vil alle disse aspektene kunne bidra med forklaringskraft.

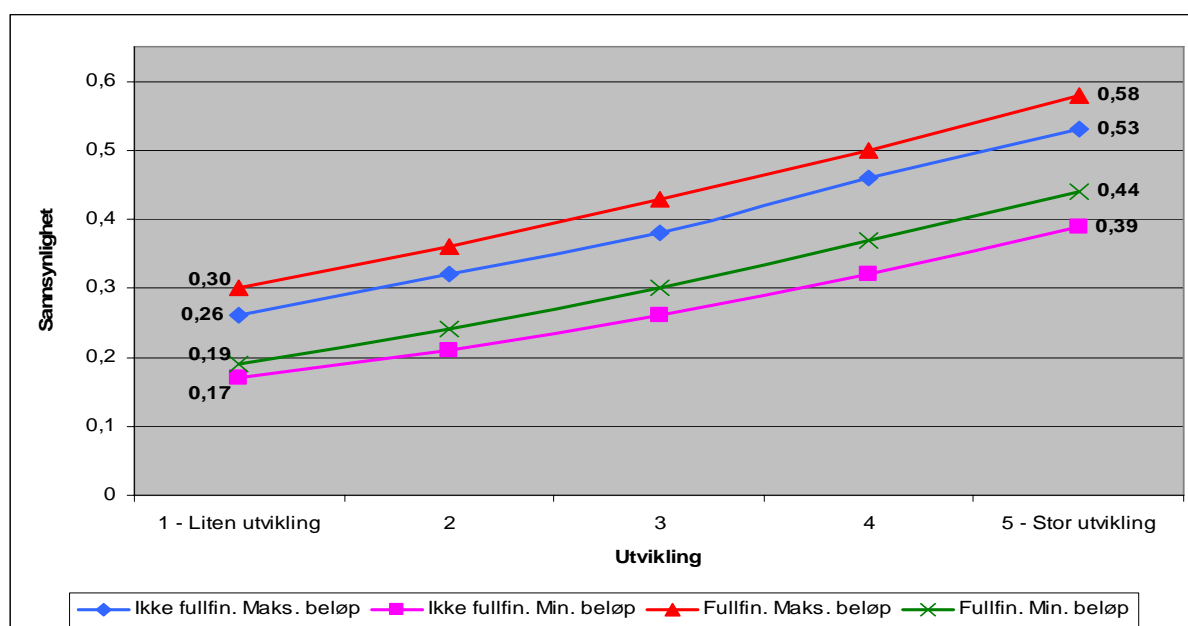
I tillegg må man ha i mente INs distriktpolitiske mandat. IN bidrar trolig med støtte til mange bedrifter ikke utgjør gode kandidater til å motta ekstern finansiering som følge av distriktpolitiske målsetninger. Antallet distriktpolitisk begrunnede tildelinger blir således trolig større jo lengre fra sentrum man kommer. Selv ved kontroll for ulike virkemiddelgrupper kan det således tenke at et en større andel av bedriftene som får støtte i perifere strøk er levebrødsbedrifter, og følgelig vil oppleve en lavere utløsning av annen finansiering.

Så langt peker flere av funnene i retning av at en sertifiseringseffekt er til stede.

Innovasjon Norge bidrar til å bedre bedrifters kapitaltilgang ved å gjøre disse bedre, men effekter på kapitaltilgang oppstår tilsynelatende også uavhengig av bedriftenes utvikling.. Som nevnt tidligere er det imidlertid vanskelig å si hvor store effekter man bør finne for å kunne fastslå at en sertifiseringseffekt er til stede. I tråd med Hindleys argumentasjon omtalt i kapittel 4 vil et visst omfang av utforklart utløsning lik den vi ser kunne forekomme som følge av tilfeldigheter. I tillegg kan slutningen om en sertifiseringseffekt utfordres av alternative forklaringer, blant annet den som i avsnitt 5.2.5 fikk benevnelsen ”Strategisk handling”.

Hvis utløsningen av annen finansiering skyldes ”strategiske handlinger” heller en sertifisering vil man forvente at utløsningen av annen finansiering vil være større når bedriften får tildelt et større beløp. Jo mer støtte bedriften får, både absolutt og relativt, jo bedre vil det være for investorene. Dette lar seg således kontrollere for ved å se på effekten på utløsning av finansiering ved ulike nivåer for tildelt beløp, og om prosjektet er fullfinansiert. I tabell 6.2 så vi at begge disse variablene har signifikante effekter og at koeffisientene indikerer at utløsningen øker både når tildelt beløp er større, og når prosjektet er fullfinansiert. I den

forbindelse er det viktig å huske at referanseenheten vi har vurdert sannsynligheter med utgangspunkt i så langt har høyeste verdi på tildelt beløp (over 500 000) og referanseverdi for fullfinansiering (ikke fullfinansiert). Hvordan sannsynlighetene for å angi stor utløsning av kapital endrer seg når man går til en enhet med andre verdier på disse variabelene er gjengitt i figur 6.4.



Figur 6.4 Sannsynlighet for stor utløsning av finansiering etter maksimalt og minimalt tildelt beløp, samt fullfinansiering eller ikke.

Den blå linjen angir som vanlig verdien til referanseenheten som har gått igjen i hele drøftingen. Her er som tidligere sannsynligheten for å oppgi stor utløsning på avhengig variabel 0,26 ved liten utvikling og 0,53 ved stor utvikling. Vi ser imidlertid at sannsynligheten for å oppgi stor utløsning av annen finansiering ved ulike utviklingsnivåer varierer sterkt etter størrelsen på beløpet bedriftene har fått tildelt, og om prosjektet er fullfinansiert eller ikke. For bedrifter som har mottatt laveste støttebeløp, under 100 000, og ikke har fått fullfinansiert sine prosjekter er sannsynligheten for å oppleve stor utløsning av annen finansiering 0,17 ved liten utvikling og 0,39 ved stor utvikling. Dette tyder på at størrelsen på tilskudd er viktig for utløsningen av annen kapital. Men selv om dette er i tråd med en teori om strategisk handling kan vi også belyse forholdet fra sertifiseringshypotesens ståsted. Vi kan også se på relative endringer i sannsynligheten for utløsning av finansiering ved ulike kombinasjonene av tildelt beløp og fullfinansiering, slik vi så på relative endring i forbindelse med virkemiddelgrupper. Den relative økningen i stor utløsning av annen finansiering når man går fra laveste til høyeste verdi på utvikling på 121 prosent for bedrifter

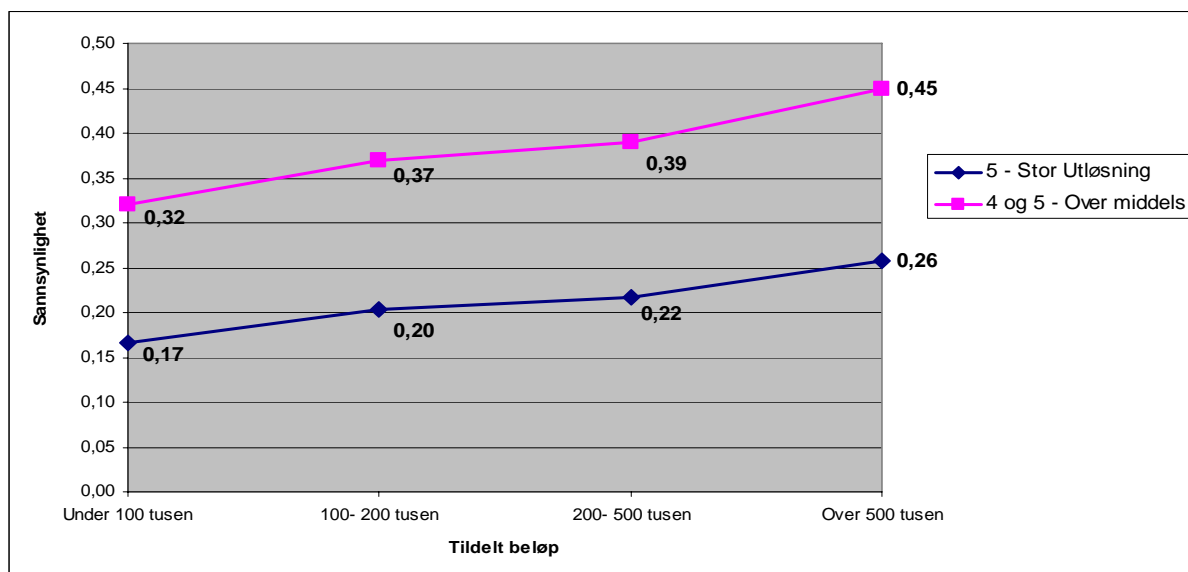
som ikke er fullfinansiert og som har mottatt laveste støttebeløp. For bedrifter med kombinasjonene fullfinansiering og minste beløp, ikke fullfinansiering og høyeste beløp, og fullfinansiering og høyeste beløp, er den relative økningen i sannsynlighet for høy verdi på avhengig variabel på henholdsvis 131, 103 og 93 prosent når man går fra laveste til høyeste verdi på substansiell utvikling. Dette viser at den marginale effekten av fullfinansiering på utløsning av annen finansiering er større i tilfeller hvor det tildelte beløpet er mindre, og at den marginale effekten av størrelsen på tildelt beløp på avhengig variabel er størst for bedrifter som ikke er fullfinansierte. Dette tyder på at det eksisterer en samspillseffekt hvor effekten av fullfinansiering er større når tildelt dette beløpet er lite, og at effekten av tildelt beløp er størst når prosjekt ikke er fullfinansiert.

De store utslagene av tildelt beløp kan også skyldes at signaleffekten blir større når de tildelte beløpene er større. Et høyere tildelt beløp vil kunne vekke mer oppsikt, hvilket gjør at sertifiseringssignalene når "lengre" enn ved tildeling av små beløp. Det er således en positiv synergieffekt av størrelsen på tildelt beløp.

I avsnitt 3.2.1 ble det imidlertid referert til Lerner (1999) som argumenterer for en marginal avtakende sertifiseringseffekt, det er ikke nødvendigvis slik at en enhets økning i omfang av samarbeid, eller i samarbeidets intensitet, leder til "en enhets" økning i sertifisering. I den grad det gir mening å snakke om "enheter" i denne forbindelse. Ulikheter i utløsning av annen finansiering kan være et eksempel på dette. Ut fra dette vil vi følgelig forvente at den marginale effekten på utløsning vil være lavere når tildelt beløp er større.

Sannsynligheten for stor og over middels utløsning av annen finansiering over ulike beløpskategorier er gjengitt i figur 6.5. Vi ser her at sannsynligheten for å oppleve over middels utløsning av annen finansiering øker mindre når man går fra bedrifter i andre til bedrifter tredje tildelingskategori, enn den gjør når vi går fra første til andre kategori. Men sannsynligheten øker igjen når man går fra tredje til fjerde kategori.

Funnene er således ikke entydig i tråd hva vi kunne forvente ut fra Lerner's hypotese eller tanken om en synergieffekt hvor økt tildelt beløp gir økt utløsning som følge av at sertifiseringssignalene blir sterkere. Det uklare mønsteret kan skyldes den grove beløpsinndelingen analysen bygger på kan føre til at vi mister viktige nyanser. Det er således ikke sikkert disse funnene bør tilleggs for stor vekt.



Figur 6.5 Sannsynlighet for stor og over middels utløsning av finansiering etter tildelt beløp

6.3 Logistisk regresjon med dikotom avhengig variabel.

For å gjennomføre en logistisk regresjon er det nødvendig å dikotomisere den avhengige variabelen. Som tidligere nevnt er dette problematisk i tilfeller hvor variabler har midtkategorier. En pragmatisk regel er imidlertid at man ved mangel av andre begrunnelser kan kode midtkategorien med henblikk på å få et best mulig utgangspunkt for analysen.

For at logistisk regresjon skal kunne gjennomføres må fordelingen av verdier på den avhengige variabelen ikke være skjevare enn 30-70 (Christophersen 2004:207). I tabell 6.1 kunne vi se at verdiene på avhengig fordeler seg med 41,2 prosent på de to laveste kategoriene, 14 prosent på midtkategorien og 44,7 prosent på de to høyeste kategoriene. Jeg velger derfor å kode verdi 3 sammen med verdi 1 og 2. Dette gir en fordeling med 55,3 prosent på lav verdi og 44,7 prosent på høy verdi.

Resultatene fra den logistiske regresjonen er gjengitt i tabell 6.3³⁷. Jeg vil kun kort omtale funnene her med henblikk på eventuelle avvik fra funnene i den ordinale regresjonen. Dette da det ikke er formålstjenelig å skulle drøfte tilnærmet like effekter to ganger på bakgrunn av ulike metoder så lenge styrker og svakheter ved ulike kvantitative analysemetoder ikke er tema for denne oppgaven.

³⁷ Ved sammenlinkning av effekter med funn i tabell 6.2 må vi ha i mente at referanseverdier for dikotome uavhengig variabler i 6.2 har lav verdi. Disse får dermed motsatt fortegn av det de har i tabell 6.2

Vi ser at resultatene ikke viser noen store avvikt fra resultatene i den ordinale regresjonen. Det er imidlertid enkelt effekter som avviker. Vi ser at konstantleddets signifikansnivå har økt fra 0,01 til 0,05. I tillegg ser vi at det vi ikke får noen signifikant effekt knyttet til distriktpolitisk virkeområde C og heller ikke til virkemiddelgruppen "Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet". Disse var i den ordinale analysen signifikante på henholdsvis 0,1 og 0,05 nivå. Vi ser således at vi mister enkelte nyanser ved dikotomisering av den avhengige variabelen. Ellers er det begrensede endringer i styrken til de ulike koeffisientene. Størst endring ser vi ved effekten av tildelt beløp under 100 000, hvor denne øker med nesten -0,2. I tillegg ser vi at substansiell utvikling får en svakere positiv effekt på utløsning av annen finansiering.

Tabell 6.3 Resultater fra binær logistisk regresjon.

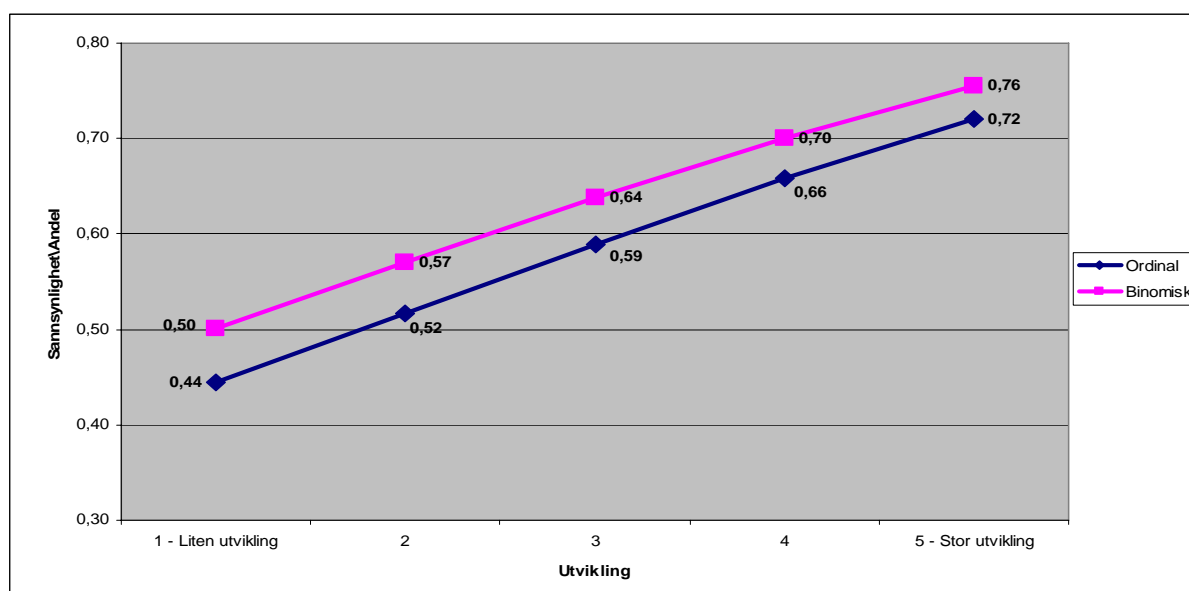
		B	S.E.	Exp(B)
Konstantledd		-,671	(,297)**	,511
Substansiell Utvikling		,282	(,064)*	1,326
Kapitalmangel	Ja	,514	(,099)*	1,672
Samarbeid med andre	Ja	,120	(,129)	1,128
Innvilget beløp	Over 500 000	0(a)	*	-
	Under 100 000	-,740	(,144)*	,477
	100- til 200 tusen	-,375	(,141)*	,688
	200- til 500 tusen	-,264	(,134)**	,768
Fullfinansiert	Nei	-,244	(,109)**	,783
Tildelings år	2005	0(a)	*	-
	2003	,344	(,125)*	1,410
	2004	,321	(,117)*	1,379
Viktighet for overlevelse	Svært viktig	(a)	*	-
	Lite viktig	-,466	(,137)*	,628
	Middels viktig	-,389	(,132)*	,678
Distriktpolitisk virkeområde	Utenfor	0(a)	-	-
	A	,151	(,211)	1,162
	B	,090	(,126)	1,094
	C	,102	(,130)	1,107
	D	,565	(,206)*	1,759
Tidligere samarbeid	Ja	,122	(,099)	1,130
Virkemiddel grupper	Teknologi- og Innovasjonsrettede	0(a)	**	-
	Primærnæringsrettet	-,345	(,139)**	,708
	Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet	-,143	(,137)	,867
-2LL = 2451,956				
Hosmer-Lemeshow 7,9, df 8, p = ,446				

a. Parameterverdi 0 da er referansekategori for dummy variabel.

Effekten av å dikotomisere avhengigvariabel kan illustreres av linjene i figur 6.6. Grafene viser den predikete sannsynligheten for utløsning av annen finansiering for referanseenheden med verdier fra de to analysene. Binomisk-linjen viser sannsynlighet for høy verdi, 1, og Ordinal-linjen viser kumulativ sannsynlighet for verdi 4 og 5 i den

ordinalregresjonen, hvilket er kategoriene som inngår i høy verdi 1 i den binomiske analysen.

Vi ser her at det generelt estimeres en høyere sannsynlighet for at referanseenheten skal oppleve stor utløsning av finansiering etter samarbeidet med IN ved en dikotom avhengig variabel. Konstantleddet er større hvilket gjør at vi estimerer en høyere sannsynlighet for å oppleve stor utløsning av finansiering på gitte utviklingsnivå. Som vi så av koeffisienten i tabell 6.3 blir imidlertid effekten av substansiell utvikling mindre. Hvis man skulle tolket disse resultatene langs linjene til analysen i avsnitt 6.3 ville man følgelig antatt at en eventuell sertifiseringseffekt var større, og utviklingseffekten var mindre, ved bruk av binomisk regresjon. Funnene vil således innebære en økt støtte til hypotese B, og mindre støtte til hypotese A, sammenliknet med den ordinale regresjonen.



Figur 6.6 Sannsynlighet for høy verdi på utløsning av finansiering for de to analysemetodene

Kapittel VII

7. Avslutning.

7.1 Rekapitulering av tema.

Det er fastslått fra flere hold at små og mellomstore vekstbedrifter systematisk rammes av kapitalmangel i bestemte utviklingsfaser. Fenomenet omtales som "the equity gap", eller finansieringsgapet på norsk. Følgene av dette er at bedriftsøkonomisk lønnsom virksomhet ikke blir iverksatt, hvilket igjen leder til at næringsutviklingen blir lavere enn den kunne blitt. Målet for denne oppgaven var å finne ut om og hvordan Innovasjon Norge bidrar til å motvirke dette. Problemstillingen var følgende *"I hvilken grad medvirker IN til å utløse finansiering for bedrifter, og hvilke mekanismer er det som eventuelt bidrar til dette?"*

At Innovasjon Norge, som er et av den norske statens viktigste virkemidler i den aktive næringspolitikken, i en viss grad bidrar til utløsning av finansiering ble antydnet tidlig i oppgaven. Fokus ble derfor rettet mot å forklare hvilke mekanismer, eller hvordan, IN bidrar til å utløse finansiering. To hypoteser ble i denne sammenhengen holdt fram.

Hypotese A gjenspeilet i stor grad de forventninger man kunne ha ut fra Innovasjon Norges uttalte oppgaver og forventninger til oppfyllelse av disse. Denne postulerte at *"Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å bidra til bedrifters utvikling og slik gjøre dem "investment ready"."*

Hypotese B ble utformet med utgangspunkt i tidligere forskning på området, samt grunnleggende teorier om eksistensen av asymmetrisk informasjon og hvordan denne i særlig grad rammer små og mellomstore vekst bedrifter: *"Innovasjon Norge kan øke vekstbedrifters tilgang til investeringskapital i markeder ved å motvirke markedssvikt som følger av asymmetrisk informasjon gjennom sertifisering"*.

Med utgangspunkt i disse ble det også utledet enkelte underhypoteser som i større grad spesifiserte forventninger knyttet til problemstillingen.

Hypotesene har blitt belyst gjennom en kvantitativ analyse av data vedrørende bedrifter som fikk tildelt støtte fra, og samarbeidet med, Innovasjon Norge i årene 2003 til 2005. Som følge av kjennetegn ved den avhengige variabelen er det blitt benyttet både ordinal og binomisk

logistisk regresjon. Fokuset ved tolkning av funn og vurdering av disse opp mot hypotesen har på vært på den ordinale analysen.

7.2 Oppsummering av funn.

Hva er så de viktigste funnene i analysen, og hvilke slutninger kan vi trekke på bakgrunn av sammenstillingen av funn og hypoteser i de foregående avsnitt?

Vi ser at omfanget av utvikling som følge av samarbeidet med IN gir betydelige utslag på sannsynligheten for å oppleve utløsning av annen finansiering. Med større utvikling øker sannsynligheten for utløsning av annen finansiering. Vi ser også at en ikke ubetydelig del av bedriftene rapporterer å oppleve utløsning av annen finansiering etter å ha samarbeidet med IN, selv om den substansielle utviklingen er på laveste nivå. Dette peker i retning av at en sertifiseringseffekt er til stede.

Skillet mellom bedrifter som oppgir mangel på finansiering som en stor barriere, og bedrifter som ikke gjør det er sentralt. Kapitalmangel er ikke en forutsetning for å få støtte fra IN. Gjennom å kontrollere for dette får vi således fram effektene samarbeid med IN har på utløsning av annen finansiering blant bedrifter som opplever kapitalmangel, og ikke bare blant små og mellomstore bedrifter generelt. Vi ser en substansiell forskjell mellom de to gruppene. Bedriftene som oppgir at tilgang til finansiering har vært en betydelig barriere har høyere sannsynlighet for å oppleve utløsning av annen finansiering. Funnet tyder således på at en sertifiseringseffekt finner sted.

Sannsynligheten for å oppleve stor utløsning av annen finansiering varierer imidlertid kraftig ut fra verdier på de andre uavhengige variablene. Vi ser til dels store forskjeller mellom bedrifter ut fra hvor viktig prosjektet er for bedriften, mellom ulike virkemiddelgrupper, ut fra størrelsen på støtten bedriftene har mottatt og om prosjektene er fullfinansiert. Ulikhetene som følger av prosjektenes viktighet kan skyldes ulik opplevelse eller bedømmning av hva som er stor utløsning, men det kan også skyldes at disse prosjektene er mer ambisiøse, hvilket medfører større risiko og følgelig en større potensiell sertifiseringseffekt.

Forskjellene mellom virkemiddelgrupper er i tråd med hva man forventer ut fra sertifiseringshypotesen. Vi finner at bedrifter innen den virkemiddelgruppen som antas å være hardest rammet av asymmetrisk informasjon, ”Teknologi og Innovasjonsrettet”, har større

sannsynlighet for å oppleve utløsning av annen finansiering enn bedrifter i de to gruppene ”Primærnæringsrettet” og ”Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet”.

Effekten av tildelt beløp og fullfinansiering tyder på at sertifiseringseffekten øker når støtten fra IN er mer omfattende. I avsnitt 4.2 er INs evne til å fungere som sertifisør avhengig av at IN ses på som kredibel i markedet. Den store effekten av tildelt beløp kan tyde på at påstanden i avsnitt 3.2.1, om at signaler om sertifisering også kan sendes ved andre former for interaksjon enn tildeling av subsidier, trolig i begrenset grad gjelder for Innovasjon Norge. Men effekten av støtteomfang kan også skyldes at signalene som sendes blir tydeligere når bedrifter for eksempel får tildelt et større beløp. Tildeling av mer støtte kan gi større oppmerksomhet rundt bedriften, noe som leder til at signalene om sertifisering når lengre.

Vi ser også tendenser til at effektene av utvikling og sertifisering opptrer sammen. Det er dermed vanskelig å isolere disse. Dette er imidlertid som forventet og det er nærliggende å anta at de ulike forholdene vil kunne forsterke hverandre. Stor utvikling vil kunne vekke interesse, og føre til at sertifiseringssignalene når lengre. Funnene i analysen er således mest i tråd med Idealtipe 3, i figur 5.2 ”Samspill mellom utvikling og sertifisering”.

I den binomiske regresjonen hvor vi benyttet en dikotom avhengig variabel så vi de samme tendensene som i den ordinale regresjonen. Her fant man imidlertid at substansiell utvikling hadde en svakere effekt på utløsning av annen finansiering, mens den totale sannsynligheten for utløsning av annen finansiering etter å ha samarbeidet ble større.

7.3 Konklusjon.

Med forbehold i utfordringene knyttet til analysenes ulike aspekter framholdt i kapittel 5. kan følgende konklusjoner trekkes på bakgrunn av funnene i analysen.

IN bidrar gjennom sin interaksjon med bedrifter til å utløse ytterligere finansiering til disse. Dette tyder på at IN gjennom sin virksomhet kan motvirke kapitalmangelen som man i mange tilfeller ser blant vekstbedrifter. Vi ser også at effekten av virksomheten er større blant bedrifter som antas å rammes særlig hardt av kapitalmangel. Dette tyder på at IN som aktør ikke bare fungerer som et distriktspolitisk virkemiddel, men aktivt kan bidra til framvekst av nye og innovative bedrifter og næringsutvikling i hele landet.

Det er i seg selv vanskelig å vurdere om omfanget av utløsning som følger av samarbeidet med IN er på et nivå man må kunne forvente eller om det er naturlig å forvente en større utløsningseffekt. Vi så en nedgang i sannsynligheten for utløsning av annen finansiering i 2005 sammenliknet med tidligere år, samtidig som den totale kapitaltilgangen økte. Hvilket kan tyde på at INs effekt på utløsning vil variere med den overordnede situasjonen i kapitalmarkedet og at behovet for statlig kapital er mindre i gode tider. Dette er en observasjon som er viktig å ta med seg.

Knyttet til problemstillingens andre del, hvordan IN bidrar til å utløse annen finansiering, framgår det klare tendenser. En hovedårsak til at bedrifter opplever økt utløsning av annen finansiering etter å ha samarbeidet med Innovasjon Norge er at samarbeidet har ført til at bedriften har utviklet seg. Dette tyder på at tjenestene IN yter overfor sine samarbeidspartnere er viktige og riktige i forhold til å utvikle bedrifter som anses som attraktive og gode blant private aktører og investorer.

I tillegg ser vi at interaksjon med IN øker sannsynligheten for tilgang til annen finansiering også når utviklingen har et begrenset omfang. Dette tyder på at det å samarbeide med IN ses på som et kvalitetsstempel blant andre aktører i markedet. Innovasjon Norge spiller således en rolle som sertifisør. INs evne til å sende signaler om bedrifters kvalitet er imidlertid sterkt knyttet til omfanget av interaksjon. Sertifiseringseffekten som følger av samarbeid med IN er i stor grad knyttet til omfanget støtten har. Dette kan tyde på at IN har en begrenset sertifiseringsevne. Vi finner således tegn som styrker både hypotese A og hypotese B.

Avslutningsvis er det imidlertid på sin plass å påpeke at selv om tilgang til kapital i denne oppgaven framstilles som svært sentralt for utvikling av potensielle vekstbedrifter, må man ha i mente at kapital i seg selv ikke skaper gode bedrifter. Således omhandler denne oppgaven bare et av mange viktige aspekter for å fremme næringsutvikling i en moderne økonomi.

"Lack of money is no obstacle. Lack of an idea is an obstacle."

Ken Hakuta

Kildeliste og Vedlegg

Kildeliste

Akerlof, George A (1970). *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500. (05.oktober 2007) [Online] - URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28197008%2984%3A3%3C488%3ATMF%22QU%3E2.0.CO%3B2-6>

Almendingen, Berit (2006) *Raser mot Årdal-pakke*. Nettavisen.no, 22.02.2006. (26. september 2007) [Online] – URL: <http://pub.tv2.no/nettavisen/innenriks/politikk/article566937.ece>

Argentum.no, *Om Argentum*. (05.oktober 2007) [Online] – URL: <http://www.argentum.no/index.php?struct=7&lang=nor>

BBC.uk (2007). “Funding myths that blight small firms”. (05.oktober 2007) [Online] - URL: <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/5317200.stm>

Berger, Allen N, og Gregory F. Udell (1995) *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*. The Journal of Business, Vol. 68, No. 3. (Jul., 1995), pp. 351-381. (31.august 2007) [Online] – URL: <http://www.jstor.org/view/00219398/di993887/99p0148p/0>

Bergli, Håvard. *Verdipapirisering*. Advokatfirmaet Steenstrup Stordrange DA. (15.april 2007) [Online] - URL: <http://www.steenstrup.no/1/n/dokumenter/doc/Verdipapirisering.pdf>,

Bjørnsen, Marte and Jan Mønnesland (2000) *The Employment Effects of Firm Oriented Regional Support. Evaluation of the Norwegian SND incentives*. NIBR. Research Paper presented at the 40th Congress of the European Regional Science Association: European Monetary Union and Regional Policy. (31.august 2007) [Online] – URL: <http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa00/pdf-ersa/pdf/252.pdf>

Boot, Arnoud W. A (2000) *Relationship Banking: What Do We Know?*. Journal of Financial Intermediation 9, pages 7–25 (2000) (31.august 2007) [Online] – URL: [http://www.stanford.edu/~zhipengz/papers/PrivatePublic/Boot%20\(1999\).pdf](http://www.stanford.edu/~zhipengz/papers/PrivatePublic/Boot%20(1999).pdf)

Brewster Stearns, L og Mizruchi M.S 2005: “Banking and Financial Markets” i Smelser N og R. Swedberg (red) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press

Christensen, Jesper Lindgaard (2007). *The Development of Geographical Specialization of Venture Capital*, European Planning Studies (July 2007) Vol. 15:6, Page: 817 – 833. (26.oktober 2007) [Online] – URL: <http://dx.doi.org/10.1080/09654310701232137>

Christensen, Clayton M. (1997). *The innovator's dilemma : when new technologies cause great firms to fail*. Boston, Mass. : Harvard Business School Press

Europakommisjonen (2006). *Investment readiness Discussion paper for the workshop Brussels, 28 November 2006*. Directorate-General for Enterprise and Industry, Financing SMEs, entrepreneurs and innovators. (26.oktober 2007) [Online] – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/financing_smes_workshops_2006/ir_discussion_paper_2006.pdf

Europakommisjonen (2007a). Enterprise and Industry, Policy areas, Entrepreneurship, Access to Finance. (26.oktober 2007) [Online] – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

Europakommisjonen (2007b) *Evaluation of data and sources underlying the analysis of market gaps in access to finance for SMEs in the EU*. Final Report, 9. Juli 2007. (26.oktober 2007) [Online] – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/evaluation_data_2007.pdf

Franklin, Roger and Edward Hugo (2007). *Funding Growth in a Changing World, The UBS UK Venture Backed Report – 2007*. Library House. Cambridge, UK. August 2007. (25.oktober 2007) [Online] - http://www.libraryhouse.net/publications/downloads/UKVBReport_finallowres.pdf

GAO (2006). "SMALL BUSINESS INNOVATION RESEARCH, Information on Awards Made by NIH and DoD in Fiscal Years 2002 through 2004". United States Government Accountability Office, Report to Congressional Requesters, GAO-06-565. (05.oktober 2007) [Online] - URL: <http://www.zyn.com/sbir/reference/GAO-06-565-SBIR.pdf>

Gjedrem, Svein (2006) *Økonomiske perspektiver, Foredrag av sentralbanksjef Svein Gjedrem på Norges Banks representantskapsmøte torsdag 16. februar 2006*. August 2007. (25.oktober 2007) [Online] - http://www.norges-bank.no/Pages/Article_18140.aspx

Gundersen, Frants og Ove Langeland (2004) *MER ENN Penger? Kunnskapsbedrifters erfaringer med venture- og såkornkapital*. NIBR notat 2004:109. (29.september 2007) [Online] - URL: http://www.stedsforskning.no/publikasjoner/mer_enn_penger_kunnskapsbedrifters_erfaringer_med_venture_og_saakornkapital

Hart, Mark og Helena Lenihan (2006). *Estimating Additionality and Leverage: The Interplay between Public and Private Sector Equity Finance in Ireland (2000 – 2002)*. Venture Capital (October 2006), Vol. 8, No. 4, 331 – 351. (28.august 2007) [Online] – URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13691060600836192>

Harding, Rebecca (2002) *Plugging the knowledge gap: an international comparison of the role for policy in the venture capital market*. Venture Capital - An international journal of entrepreneurial finance, Volume 4, Issue 1 January 2002, pages 59 – 76. (28.august 2007) [Online] – URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13691060110093019>

Hervik, Arild, Bjørn Bergem & Lasse Bræin (2006). *Langtidseffekter av Innovasjon Norges finansielle virkemidler for årgangene 1994-98*. Høgskolen i Molde, Møreforskning AS. ISSN 0806-0789. (23.august 2007) [Online] – URL: <http://www.mfm.no/db/5/2230.pdf>

Helland, Leif (1999): Logitanalyse med dikotom avhengig variabel: En innføring. Oslo: Institutt for statsvitenskap, Universitetet i Oslo, Forskningsnotat 1/1999 (28.august 2007) [Online] – URL: <http://home.bi.no/a0111218/logitenb.pdf>

Hillier, Brian (1997). *The economics of asymmetric information*. Basingstoke : Macmillan, New York : St. Martin's Press

Hindley, Brian (edt). (1983). *State Investment Companies in Western Europe, Picking Winners or Backing Losers?*. St. Martin's Press, New York

H.M Treasury (2003). *Bridging the finance gap: a consultation on improving access to growth capital for small businesses*. Crown copyright 2003. (25.oktober 2007) [Online] – URL: <http://www.hm-treasury.gov.uk/media/B/E/adinvest359kb03.pdf>

Hood, Neil (2000). *Public venture capital and economic development: the Scottish experience*. Venture Capital - An international journal of entrepreneurial finance, Volume. 2, Issue 4 October 2000, pages 313 – 341 . (28.august 2007) [Online] - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13691060050177013>

Høegh-Krohn, Joachim og Kjell Henry Knivsflå (1996a). *Skjult informasjon og signalisering i kapitalmarknaden*. Arbeidsnotat (Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning) nr 04/96, Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning

Høegh-Krohn, Joachim og Kjell Henry Knivsflå (1996b). *Revisjon av emisjonsprosjekter –ei prinsipiell drøfting*. Arbeidsnotat (Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning) nr 29/96, Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning

Høegh-Krohn, Joachim og Kjell Henry Knivsflå (1996c). *Eigartilhøve og investortilgang i eit utval små og mellomstore bedrifter*. Arbeidsnotat (Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning) nr 53/96, Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning

Invanor.no (2007a). "Kvinner i Fokus". (26. september 2007) [Online] – URL: <http://www.innovasjon norge.no/Satsinger/Kvinner-i-fokus/>

Inovanor (2006) *Ja til dørfabrikk i Årdal*. <http://www.invanor.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/Ja-til-dorfabrikk-i-Ardal/>

Innovasjon Norge (2006) "Årsrapport 2006". (26. september 2007) [Online] – URL: <http://arsrapport.innovasjon norge.no/2006/templates/Page-Front.aspx?id=433>

Innovasjon Norge (2005a) "Struktur og oppgavefordeling innen Næringsutvikling". Innspill fra Innovasjon Norge til Nærings- og Handelsdepartementet. (31.august 2007) [Online] - URL: <http://www.innovasjon norge.no/Aktuelt fs/Om%20oss/3431 IN %20Rapportnæringsliv3.pdf>

Johnsen, Alf Bjarne (2007). "Vil tvinge Jens til å opprette megafond". E24.no 09.01.07. (31.august 2007) [Online] - URL: <http://e24.no/makro-og-politikk/article1594002.ece>

Jakobsen, Erik W og Torger Reve (2007) "Norsk næringspolitikk: Næringsnøytralitet eller klyngepolitikk?" kap 10. i Spillig, Olav R (red) *Kunnskap, næringsutvikling og innovasjonspolitik*. Fagbokforlaget, Bergen

Knutsen, Sverre (1994). "Hovedtrekk ved Norsk Industrifinansiering 1950/1975", i *Kapitalkilde for næringslivet, Oslo børs gjennom 175 år, utgitt i tilknytning til Oslo børs' 175-årsjubileum 15. april 1994*. (1994) Bedriftsøknomens Forlag AS

Knutsen, Sverre (2007). *Staten og kapitalen i det 20. århundre – Reguleringer, kriser og endringer i det norske finanssystemet 1900 – 2005*. Doktoravhandling forsvart ved Det humanistiske fakultet, UIO. Unipub AS, Oslo.

Kolvereid, Lars, Bjørn Willy Åmo og Erlend Bullvåg (2006). *Global Entrepreneurship Monitor, Entreprenørskap i Norge 2006*. (22.april 2007) [Online] - <http://www.gemconsortium.org/download/1177247233671/GEM%20Norway%202006.pdf>

Kredittilsynet (2007). *Tilstanden i finansmarkedet 2006*. Rapport Februar 2007. (22.april 2007) [Online] - http://www.kredittilsynet.no/archive/stab_pdf/01/03/Tilst041.pdf

Kredittilsynet (2006). *Tilstanden i finansmarkedet 2005*. Rapport Februar 2006. (22.april 2007) [Online] - http://www.kredittilsynet.no/archive/f-avd_pdf/01/02/Tilst062.pdf

Kredittilsynet (2005). *Tilstanden i finansmarkedet 2004*. Rapport Mars 2005. (22.april 2007) [Online] - http://www.kredittilsynet.no/archive/stab_pdf/01/01/Tilst069.pdf

Lerner, Josh (1999). *The Government as Venture Capitalist: Long term impact of the SBIR program*. Journal of Business 72 (July 1999) 285-318. (25.oktober 2007) [Online] – URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0021-9398%28199907%2972%3A3%3C285%3ATGAVCT%3E2.0.CO%3B2-J>

Lerner, Josh (2002). *WHEN BUREAUCRATS MEET ENTREPRENEURS: THE DESIGN OF EFFECTIVE 'PUBLIC VENTURE CAPITAL' PROGRAMMES*. The Economic Journal, Vol. 112, Issue 477 (February 2002), Pages F73 - F84. . (7.september 2007) [Online] – URL: <http://www.blackwell-synergy.com/toc/ecoj/112/477>

Library House (2006). *Beyond the Chasm, The UBS UK Venture Backed Report – 2006*. Library House. Cambridge, UK. June 2006. (25.oktober 2007) [Online]- http://www.libraryhouse.net/publications/download/Venture-Backed_Report-UK-2006.pdf

McManus, Paul. (2006). Lecture in entrepreneurial finance. Boston University, School of Management. March 2006.

Madsen, Einar Lier og Bjørn Brastad (2006). *Kundeeffektundersøkelse av bedriftsrettede virkemidler fra Innovasjon Norge, Etterundersøkelse i 2006 av bedrifter som fikk finansiert bedriftsutviklingsprosjekter i 2002*. NF-rapport nr. 9/2006. Nordlands Forskning, Bodø.

Madsen, Einar Lier og Bjørn Brastad (2005a). *Kundeeffektundersøkelse av bedriftsrettede virkemidler fra Innovasjon Norge, Etterundersøkelse i 2005 av bedrifter som fikk finansiert bedriftsutviklingsprosjekter i 2001*. NF-rapport nr. 6/2005. Nordlands Forskning, Bodø.

Madsen, Einar Lier og Bjørn Brastad (2005b). *The Effects of Innovation Norway's financial support for businesses. Follow-up study in 2004 of companies which received financing in 2000*. Arbeidsnotat nr. 1010/05. Nordlands Forskning, Bodø.

Mariussen, Åge and Morten Fraas (2004) *Development of the Entire Country Regional and Innovation Policy Coordination in Norway*. MONIT WORKING PAPER. (23.august 2007) [Online] – URL:

http://www.step.no/monit/MONIT_regional_policy_the_Norwegian_case.pdf

Mason, C. and Harrison, R. (2001). “Investment readiness: a critique of government proposals to increase the demand for venture capital”. *Regional Studies*, Vol. 35:7, pp. 663 – 668. October 2001. (25.oktober 2007) [Online] - <http://dx.doi.org/10.1080/00343400120075939>

Mason, C. and Harrison, R. (2003). “Closing the Regional Equity Gap? A Critique of the Department of Trade and Industry's Regional Venture Capital Funds Initiative.” *Regional Studies*, Vol. 37:8, pp. 855 – 868, November 2003. (25.oktober 2007) [Online] - <http://dx.doi.org/10.1080/0034340032000128767>

NHD rapport 2002, Nærings- og handelsdepartementet (2002). *Rapport: Kapitalmarkedet for nyetablerte foretak: En studie av etterspørsels- og tilbudssiden*, 1. november 2002. (15.april 2007) [Online] - URL: http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/dok/rapporter_planer/Rapporter/2002/Kapitalmarkedet-for-nyetablerte-foretak.html?id=277988

Norges Banks Skriftserier NR. 34 (2004). *Norske finansmarkeder – pengepolitikk og finansiell stabilitet*. Oslo. (15.april 2007) [Online] - URL: http://www.norges-bank.no/Pages/Article_51253.aspx

Norges Eksportråd: Årsrapport 2003. (15.april 2007) [Online] - URL: <http://www.innovasjonnorge.no/Om-oss/Arsrapporter/Arsrapporter-2003/>

NOU 2005:18. *Norges Offentlige Utredninger: Fordeling, forenkling, forbedring, Inntektssystemet for kommuner og fylkeskommuner*. Oslo 2005. (24.august 2007) [Online] - <http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/dok/NOUer/2005/NOU-2005-18/16.html?id=155926>

Norman, Victor D. (red.) (1996), ”Næringspolitikk og økonomisk utvikling – Norge fra gjenreisning til gjenreisning”, Universitetsforlaget

Norsk Venture.no. (2007). NVCA. (15.april 2007) [Online] - URL: <http://norskventure.no/index.aspx?mid=1043>

Norsk Venture \ Argentum (2006). *Årsundersøkelsen for de aktive eierfondene i Norge 2006*. 31.05.2007 (8.august 2007) [Online] - URL: http://www.nvca.no/userfiles/rsunderskelsen_for_de_aktive_eierfondene_i_Norge_2006.pdf

- Norušis, Marija (2007). *SPSS 15.0 Advanced Statistical Procedures Companion: Download Chapter*. (15.april 2007) [Online] - URL: http://www.norusis.com/pdf/ASPC_v13.pdf
- Nøra, Stig (2005) Hjernen er alene. Silhuetten nr.4 2005. s 7-9. NHH. (15.april 2007) [Online] - URL: http://www.nhh.no/bulletin/silhuetten_4_2005.pdf
- Oakey, Ray (2007) "A Commentary on Gaps in Funding Moderate 'Non-Stellar' Growth Small Businesses in the United Kingdom". *Venture Capital - An international journal of entrepreneurial finance*, Volume 9 Issue 3, July 2007 Page 223 – 235. (28.august 2007) [Online] - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13691060701410160>
- Ose, Solveig Osborg og Jorid Kalseth (2004). *Opptrappingsplan for psykisk helse: Hva forklarer variasjonene i kommunale brukerrater og dekningsgrader?* SINTEF Helse. Desember 2004
- Ot.prp. nr. 14, 2003-2004. Nærings og Handelsdepartementet (2004). *Om lov om Innovasjon Norge* (2006, oktober 25) [Online]. – URL: <http://odin.dep.no/nhd/norsk/dok/regpubl/otprp/024001-050020/dok-bn.html>
- Oxford Research (2006) *Kundeeffektundersøkelse, Bedrifters vurdering av Innovasjon Norges tjenester, Undersøkelse blant bedrifter som mottok tjenester i 2005*. Kristiansand.
- Oxford Research (2005b) *Kundeeffektundersøkelse, Bedrifters vurdering av Innovasjon Norges tjenester, Undersøkelse blant bedrifter som mottok tjenester i 2004*. Kristiansand.
- Oxford Research (2005a) *Kundeeffektundersøkelse, Bedrifters vurdering av Innovasjon Norges tjenester, Undersøkelse blant bedrifter som mottok tjenester i 2003*. Kristiansand.
- Polarfakta.no. (24.august 2007), *IN's kundeeffektundersøkelse 2003: Mer igjen for pengene*. [Online] - URL: <http://polarfakta.no/detail.lasso?ID=35316&cat=Nyheter&site=polarfakta.no>
- Queen, Michael (2002) *Government policy to stimulate equity finance and investor readiness*. *Venture Capital*, Volume 4, Issue 1 January 2002 , pages 1 – 5. (28.august 2007) [Online] - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13691060110104331>
- Referansetestingsutvalget \ Hope m.fl (2001). *Norges Offentlige Utredninger, NOU 2001:29 Best i test? Referansetesting av rammevilkår for verdiskaping i næringslivet*. OSLO 2001. (23.august 2007) [Online] - URL: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/dok/NOU-er/2001/NOU-2001-29.html?id=144518>
- Reitan, Bjørnar (1998) *Hovedkonklusjoner fra prosjektet; Investorer: Den første norske undersøkelse av investeringer i ikke-børsnoterte selskaper*. Ernst & Young \ NTNU. (24.august 2007) [Online] - URL: http://www.ban.ntnu.no/docs/exec_sum.pdf
- Reitan, Bjørnar og Roger Sørheim (2000) *The informal venture capital market in Norway – Investor characteristics, behaviour and investment preferences*. *Venture Capital*, Volume 2, Issue 2 April 2000 , pages 129 – 141. (31.august 2007) [Online] - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/136910600295747>

Reitan, Bjørnar (2001). *En empirisk undersøkelse av de finansielle vilkår for SMB i Norge - med spesiell vekt på betydningen av private investorer*. En delrapport fra forskningsprosjektet NORSKE PRIVATE INVESTORER. NTNU Institutt for industriell økonomi og teknologiledelse, Ernst & Young. Trondheim. (22.april 2007) [Online] - URL: <http://www.ban.ntnu.no/docs/vilkr.pdf>

Roncek, Dennis W og Marc L. Swatt (2006). "For Those Who Like Odds: A Direct Interpretation of the Logit Coefficient for Continuous Variables" SOCIAL SCIENCE QUARTERLY, Volume 87, Number 3, September 2006. (31.august 2007) [Online] - URL: <http://www.blackwell-synergy.com/doi/pdf/10.1111/j.1540-6237.2006.00406.x?cookieSet=1>

Sandmo, Agnar, Morten Berg, Ådne Cappelen, Tone Ognedal, Sigrid Russwurm (2004). "Kapitaltilgang og økonomisk utvikling". Rapport fra ekspertgruppen som har vurdert Norges kapitalstyrke. Avgitt til Finansdepartementet 21. juni 2004 (8.august 2007) [Online] - URL: <http://www.regjeringen.no/upload/kilde/fin/rap/2004/0004/ddd/pdfv/214457-kapitalstyrke.pdf>

Sejersted, F. 2003: "Kapitalisme og Demokrati, en sammenligning av næringslivets legitimitetsgrunnlag i Sverige og Norge, i Sejersted, F Norsk Idyll, Oslo: Pax.

Skattefunn.no. *Utdrag av ESA's regler, kap 10.2 – Norsk tekst* (15.april 2007) [Online] - URL: <http://www.skattefunn.no/>

Spilling, Olav R. i samarbeid med Per Ove Giske, Yinghua Li, Gunnar Haugerud og Changhong Xiao (2001). *Vekstforetak i Norge, Om vekstforetak, vekstforetaks dynamikk og politikk for vekstforetak*. Sluttrapport fra prosjektet "Vekstforetak i Norge". Forskningsrapport 5/2001, Handelshøyskolen BI. (13.september 2007) [Online] - URL: <http://web.bi.no/forskning/papers.nsf/wResearchReports/E4375DB48402FEB1C1256E760043D2C5>

Spilling, Olav R (2002) "Bør næringspolitikken fokusere på vekstforetak?" kap. 9 i Hope, Einar (red) *Næringspolitikk for en ny økonomi*. Fagbokforlaget; Bergen

SSB.no c. *Bedrifter, etter ansattegrupper og næring. 1. april 2007* (14.mai 2007) [Online] - URL: <http://www.ssb.no/emner/10/01/bedrifter/tab-2007-04-13-01.html>

St.prp. nr. 51, 2002-2003. Nærings og Handelsdepartementet (2003). *Virkemidler for et innovativt og nyskapende næringsliv*. (2006, oktober 25) [Online]. – URL: <http://odin.dep.no/nhd/norsk/dok/regpubl/stprp/024001-030016/dok-bn.html>

Stiberg-Jamt, Rune, Bjørn Brastad, Harald Furre (2007). *Fremdeles mer å hente, Etterundersøkelse av bedrifter som mottok støtte fra Innovasjon Norge i 2003*. Oxford Research, Kristiansand. (22.april 2007) [Online] - URL: http://www.innovasjon norge.no/Aktuelt_fs/Om%20oss/Evaluering/Oxford%20Research%2007.pdf

Stiglitz, J. E. and C. A. Walsh (2002). *Principles of Microeconomics, 3.edition*. W.W. Norton&Company, London, New York.

- Stiglitz, Joseph E. and Andrew Weiss (1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review, Vol. 71, No. 3. (Jun., 1981), pp. 393-410. (27.august 2007) [Online] – URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28198106%2971%3A3%3C393%3ACRIMWI%3E2.0.CO%3B2-0>
- Svenning, Lene (2006). *Kjemper for arbeidsplassene*. HK-nytt.no, 31.03.2006. (26. september 2007) [Online] – URL: <http://www.handellogkontor.no/index.gan?id=7043&subid=0>,
- Sødal, Eirik Magnus (2007b) *Kvantitativ hjemmeeksamen stv4020*. Oslo: Universitetet i Oslo, Institutt for Statsvitenskap. Kursoppgave, Stv 4020: Metode og Statistikk.
- Sødal, Eirik Magnus (2007a). *Det Norske kapitalmarkedet*. Oslo: Universitetet i Oslo, Institutt for Statsvitenskap. Kursoppgave, Stv 4448B: Marked, Makt og Institusjoner.
- Sørheim, Roger og Hans Landström (2001). *Informal investors - A categorization, with policy implications*. Entrepreneurship & Regional Development, Volume 13, Issue 4 October 2001 , pages 351 – 370. (31.august 2007) [Online] - URL: <http://www.informaworld.com/smpp/content~content=a713807821?words=&hash=>
- Sørheim, Roger, Lars Øystein Widding, Kjetil Havn (2006). *Nordic Private Equity Industry, Development and status 2003 – 2005*. NTNU Entrepreneurship Center. (22.april 2007) [Online] - URL: http://www.norskventure.no/userfiles/Nordic_Private_Equity.pdf
- Tranøy, Bent Sofus (2000). *Losing Credit The Politics of Liberalisation and Macro-Economic Regime Change in Norway 1980-92* (99). Doctoral thesis Department of Political Science University of Oslo. (06.oktober 2007) [Online] - URL: <http://www.duo.uio.no/publ/statsvitenskap/2000/4353/4353.pdf>
- Tufte, Per Arne (2007). "Multinomisk og ordinal logistisk regresjon", kap. 7 i Eikemo, Terje Andreas og Tommy H. Clausen(red.) (2007). *Kvantitativ analyse med SPSS, En praktisk innføring i kvantitativ analyse*. Tapir Akademisk Forlag, Trondheim.
- Tufte, Per Arne (2000). *En intuitiv innføring i logistisk regresjon*. SIFO Arbeidsnotat nr. 8-20. (06.oktober 2007) [Online] - URL: http://www.sifo.no/files/file48351_arbeidsnotat08-2000web.pdf
- Ulvedal, Terje (2006). *Granskar Dooria-støtte*. NA24.no, 27.05.2006. (26. september 2007) [Online] – URL: <http://www.bt.no/na24/article271416.ece>
- Vitols, Sigurt (1997). «Financial Systems and Industrial Policy in Germany and Great Britain, The limits of convergence», kap 7. i Douglas J. Forsyth et al (edi): *Regime Changes, Macroeconomic Policy and Financial Regulation in Europe from the 1930s to the 1990s*. Oxford: Berghahn Books
- Wessner, Charles W (2003). *Government-Industry Partnerships*. National Academics Press

Vedlegg 1: Virkemiddeloversikt.

Omtaler av virkemidler og klassifisering i tabell v1.1 er hentet fra: Oxford Research 2003 og 2004, Norges Eksportråd: Årsrapport 2003, InnovasjonNorge.no, Stigberg-Jamt, Brastad og Furre 2007.

Tabell v1.1

Offisiell klasseinndeling av virkemidler.		
Finansiering	Finansiering, rådgivning og nettverk	Stipender
1. Bygdeutviklingsmidler 2. Distriktsrettet risikolån 3. Distriktsrettet låneordning 4. Distriktsutviklings-tilskudd 5. Grunnfinansieringslån flåte 7. Landsdekkenderisikolån 8. Landsdekkende-utviklingstilskudd 9. Lavrisikolån 10. Lån til landbruket 11. NT 12. OFU/IFU	6. Entreprenørskaps-programmet 13. Bioenergiprogrammet 14. BIT 15. FRAM 16. Marint innovasjonsprogram 17. VSPREIN 18. VSPMAT 19. VSPSKOG 20. Kulturbasert-næringsutvikling 25. Internasjonalisering	21. Etablererstipend 22. Inkubatorstipend 23. Bygdeutviklingsstipend 24. Oppfinnerstipend

Tabell v1.2

Kategorisering av støtte i tre hovedkategorier ut fra prosjektinnretting.		
Primærnæringsrettet	Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet	Teknologi- og Innovasjonsrettet
1. Bygdeutviklingsmidler 5. Grunnfinansiering - flåte 9. Lavrisikolån 10. Lån til landbruket 17. VSP-Reindrift 19. VSP-Skog 23. Bygdeutviklingsstipend	3. Distriktsrettet låneordning 4. Distriktsutviklingstilskudd 8. Landsdekkende-utviklingstilskudd 13. Bioenergiprogrammet 14. Bransjerettet IT 15. FRAM 16. Marint-Innovasjonsprogram 18. VSP-Mat 20. Kulturbasert Næringsutvikling 21. Etablererstipend	2. Distriktsrettede risikolån 6. Entreprenørskaps-programmet 7. Landsdekkende risikolån 11. NT-programmet 12 OFU-IFU 22. Inkubatorstipend 24. Oppfinnerstipend 25. INTernasjonaliserings-programmet

1. Bygdeutviklingsmidler

Bygdeutviklingsmidlene er delt i tre hovedgrupper. Midler til tradisjonelt landbruk og utviklingstiltak som forvaltes av Innovasjon Norge regionalt, midler til sentral forvaltning i Innovasjon Norge hvorav det meste er øremerket av Landbruks- og mat- departementet og utviklingsmidler som forvaltes av Fylkesmannens landbruksavdeling. Det er den første hovedgruppen som er med i denne undersøkelsen. Dette er næringsrettede tiltak på den enkelte gård eller landbrukstilknyttet virksomhet. Kvinner og ungdom er prioriterte målgrupper. Midlene brukes til landbruksrettede etablererstipend, bedriftsutvikling, investeringer, tilskudd ved generasjonsskifte og andre tiltak som er i samsvar med formålet med BU-midlene.

2. Distriktsrettede risikolån

Distriktsrettede risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling og gjøre. Risikolån kan ikke finansiere løpende driftsutgifter. Lånene dekker normalt den mest risikoutsatte delen av lånefinansieringen; toppfinansieringen. Risikolån skal normalt sikres ved pant i låntakers aktiva med prioritet etter langsiktige lån fra andre banker. Mindre lån kan også gis uten sikkerhet. Avdragstiden tilpasses formålet med lånet, og renten ligger noe over renten på kommersielle lån. Risikolånene skal vanligvis ikke utgjøre mer enn 50% av det aktuelle kapitalbehov hos låntaker.

3. Distriktsrettet låneordning

Denne låneordningen retter seg mot bedrifter i det distriktpolitiske virkeområdet. Dette er en type lån som risikomessig ligger noe mellom lavrisikolån og risikolån, både med hensyn til krav til sikkerhet og rente- og lånebetingelser forøvrig. I hovedsak gis lånene til fysiske investeringer. Låneordningen er tidsbegrenset til og med år 2005. Lån kan gis til investeringer i bedrifter i det distriktpolitiske virkeområdet, men kan også brukes utenfor disse områdene dersom dette bidrar til å styrke næringslivet i distriktene gjennom nettverksbygging. Lånene skal gis som pantelån, og løpetiden er begrenset til 10 år. (Oxford 2004).

4. Distriktsutviklingstilskudd

Distriktsutviklingstilskudd kan benyttes i nærmere definerte distriktsutviklingsområder. Tilskudd kan gis til bedriftsutviklingsprosjekter (myke investeringer) og i noen grad til delfinansiering av fysiske investeringer. Det legges vekt på at tilskuddene bidrar til nyskaping og omstilling, og gode innovative prosjekter med internasjonale vekstmuligheter er spesielt

høyt prioritert. Distriktsutviklingstilskudd skal nyttes til delfinansiering av samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter som er viktige for å nå distriktpolitiske mål, og som ikke ville blitt realisert i samme grad uten offentlige lån og/eller tilskudd. Størrelsen på tilskuddet graderes fra 0 og opp til gjeldende maksimalsats i vedkommende geografiske virkeområde. Prosjekter med stor innovasjons- grad og nyetableringer er høyest prioritert når det gjelder investeringstilskudd til fysiske investeringer. Det gis ikke tilskudd til normale utskiftninger, moderniserings eller vedlikeholdsinvesteringer.

5. Grunnfinansiering - flåte

Låneordningen brukes til delfinansiering av investeringer i fartøy og til kvotekjøp. Det kreves tilfredstillende sikkerhet for lånet med pant i fartøy. Flåtelån er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser. Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet. Løpetiden er tilpasset avskrivningstiden. Låntager kan velge mellom flytende rente eller binding av renten til en nærmere spesifisert periode. Flåtelån gis som et alternativ til ordinære banklån eller som et supplement til annen bankfinansiering. Det kreves sikkerhet for lånene som normalt skal gi Innovasjon Norge full dekning ved realisering.

6. Entreprenørskapsprogrammet – 2003

Entreprenørskapsprogrammet som administreres av Eksportrådet på vegne av NHD, skal bidra til at nyetablerte og nyskapende bedrifter med teknologi- og/ eller kunnskapsbaserte produkter og tjenester lykkes i en internasjonaliseringsprosess og at bedriftenes produkter blir kommersialisert. Programmet omfatter inntil 4 dagers gratis rådgivning samt medfinansiering på inntil 50 prosent i prosjekter med kostnad på over 50 000.

Programmet skal bidra til økt eksport og eksportkompetanse; minst 50 % av bedriftene skal innen 2 år ha økt sin eksport til de aktuelle markeder og minst 90 % av bedriftene skal innen 1 år ha styrket sin eksportkompetanse.

7. Landsdekkende risikolån

Risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling. Risikolån kan ikke finansiere løpende driftsutgifter. Lånene dekker normalt den mest risikoutsatte delen av lånefinansieringen; toppfinansieringen. Det finnes to risikolåneordninger; en for bedrifter i distriktene og en for bedrifter i alle deler av landet. Denne delen knytter seg til den sistnevnte. Risikolån skal benyttes til delfinansiering av bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsomme utbyggings-, omstillings-,

utviklings- og nyetableringsprosjekter, som det er vanskelig å finne tilstrekkelig risikovilje for i det private kredittmarked. Det er satt av relativt små midler til denne delen av ordningen slik at fysiske investeringer blir sjeldent prioritert. Risikolån skal normalt sikres ved pant i låntakers aktiva med prioritet etter langsiktige lån fra andre banker. Mindre lån kan også gis uten sikkerhet. Avdragstiden tilpasses formålet med lånet, og renten ligger noe over renten på kommersielle lån. Risikolånene skal vanligvis ikke utgjøre mer enn 50% av det aktuelle kapitalbehov hos låntaker.

8. Landsdekkende utviklingstilskudd

Innovasjon Norge kan unntaksvis gi tilskudd til delfinansiering av bedriftsutviklingsprosjekter i små og mellomstore bedrifter med inntil 100 ansatte i de sentrale strøk av landet. Tilskuddsordningen er begrenset på grunn av knappe innvilgningsrammer.

Bedriftsutviklingstilskudd vil fortrinnsvis være et virkemiddel som gir bedriftene incitamenten til å gjennomføre prosjekter som f.eks. styrker kompetanse, eksterne samarbeidsrelasjoner, organisering, produkt- og prosessutvikling eller markedsutvikling. Et slikt tilskudd må forventes å ha en klar effekt for konkurranseevne og forutsetninger for økt verdiskaping og lønnsomhet. Prosjekter med stor grad av innovasjon og med et internasjonalt potensiale prioriteres høyest.

9. Lavrisikolån

Lavrisikolån brukes til delfinansiering av investeringer i bygninger, driftsutstyr, fiske- fartøy og i landbruket. Det kreves tilfredsstillende sikkerhet for lånene, vanligvis pant i fast eiendom, driftstilbehør og/eller transportmidler. Lavrisikolånene er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser. Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet, og løpetiden på lånene tilpasses avskrivningstiden på investeringene lånene skal brukes til. Låntaker kan velge mellom flytende rente eller binding av renten for en nærmere spesifisert tidsperiode. Lavrisikolån gis som et alternativ til ordinære banklån eller som et supplement til annen bankfinansiering. Det kreves en sikkerhet for lånene som normalt skal gi Innovasjon Norge full dekning i en situasjon med tvangsrealisering av pantet.

10. Lån til landbruket

Innovasjon Norge har et av de mest gunstige lånetilbudene i markedet til landbruk og landbruksrelaterte næringer. Låneformålene er hus, nybygg og utbedring/ driftsbygninger, nybygg og utbedring, for tradisjonelt landbruk/driftsbygninger og anlegg, nybygg og

utbeding, for tilleggsnæringer/eiendomsoverdraging og kjøp av tilleggs- jord m.v. Ved nytt låneopptak i Innovasjon Norge kan en refinansiere lån i andre banker og samle eldre lån i Innovasjon Norge. Det kan gis rentestøtte til lån til driftsbygninger og anlegg i tradisjonelt landbruk og tilleggsnæringer. Kvinner og ungdom er særlig prioriterte målgrupper. Dette virkemidlet skiller seg ut ved at det i gjennomsnitt er betydelig færre ansatte i bedriftene.

11. NT-programmet

Nyskappings- og Teknologiprogrammet i Nord-Norge (NT-programmet) skal bidra til økt nyskaping i eksisterende og nye teknologibedrifter i Nord-Norge. NT-programmet kan yte økonomisk og faglig bistand til utvikling av produkter og/eller produksjonsmetoder, fra idéstadiet til introduksjon i markedet. Prosjektene skal være teknologisk avansert og ha stort markedspotensial. NT-programmet har definert marin sektor, IKT, telemedisin og rom- og satellitteknologi som hovedsatsingsområder nå i siste programperiode. Programmet vil imidlertid også ha aktiviteter overfor bedrifter som ikke direkte kan defineres innenfor disse satsingsområdene. Programmet bidrar i tillegg med kompetanse og prosjektstyring til bedriftene i prosjektperiodene.

12. OFU-IFU

Forsknings- og utviklingskontrakter innebærer et forpliktende og målrettet samarbeid mellom to eller flere parter innen næringslivet (IFU) og mellom næringslivet og det offentlige (OFU). Samarbeidet skjer mellom en "kunde"partner som har konkrete behov for f.eks. et nytt produkt eller tjeneste og en leverandør partner med kompetanse og potensial innenfor det feltet varen etterspørres. Innovasjon Norge er særlig opptatt av at et IFU-prosjekt skal gi muligheter for internasjonalisering, som økt eksport eller utvikling av internasjonale samarbeidsrelasjoner. Innovasjon Norge bistår sine kunder med å finne aktuelle IFU-kundebedrifter/samarbeidspartnere. Innovasjon Norges hovedbidrag er å avlaste risiko og legge til rette for igangsetting av et utviklingsprosjekt. OFU-ordningen er en tilskuddsordning som gir norske bedrifter en unik anledning til å utvikle seg som leverandør i samfunnet - i et samarbeid med ulike offentlige etater. Resultat kan gi økt markedstilgang innen offentlig sektor i inn- og utland.

13. Bioenergiprogrammet

Formålet er å videreutvikle bioenergi som forretningsområde for jord og skogbruk snæringen. Programmet skal stimulere til å produsere, bruke og levere bioenergi i form av brensler eller ferdig varme. I tillegg til å gi økt verdiskaping i landbruket skal det legges vekt på de ringvirkninger og den kompetanseeffekt programmet kan bidra til. Hovedmålgruppa for programmet er landbruksaktører som har en forretningsmessig interesse og intensjon om å levere biomasse eller varme fra biomasse. Programmet samarbeider med andre sentrale aktører på området for å legge til rette for etableringer gjennom kompetansetiltak som kurs, etablererveiledning, eksempelanlegg mv. Programmet gir støtte til forstudier og forprosjekter, investering innen flisproduksjon, varmesalg, gårdsanlegg, biodrivstoff og kompetanse og utredning

14. Bransjerettet IT

BIT programmet har som mål å øke verdiskaping for SMB bedrifter både i distriktene og sentrale områder gjennom effektiv anvendelse av IKT og elektronisk forretningsdrift. For å gjennomføre dette, er det sterk fokus på bedriftstyrte prosjekter, endringsprosesser, kompetanseoppbygging, nettverksamarbeid, bransjer, næringssektorer, FOU, innovasjon, internasjonalisering og spredning av resultater. Målet er å bidra til å øke konkurransekraften og innovasjonsevnen i SMB bedrifter gjennom utvikling, spredning og mer effektiv anvendelse av IKT og elektronisk for- retningsdrift. For å nå ut til SMB er det hensiktsmessig å organisere arbeidet gjennom samarbeid i bransjer og næringssektorer. Økt kompetanse og evne til å gjennomføre endringsprosesser er nødvendig for å oppnå resultater. Bedriftene i bransjen/ sektoren bestemmer innhold og innsatsområder. Innovasjon Norge bidrar med metodikk, kvalitetssikring og delfinansiering. Bedriftene fokuserer på tre felt: Implementering av IKT, endring i organisasjon og forretningsprosesser og kompetanse.

15. FRAM

FRAM-programmet er Innovasjon Norges kompetansetilbud innen ledelse og strategi, og er rettet mot småbedrifter og etablere. Hovedmålet for FRAM-programmet er at bedriftene som deltar skal øke sin konkurransekraft gjennom kompetanseheving innenfor strategi- og ledelsesutvikling. Resultatmålet er at bedriftene skal øke sitt netto resultat med 5% av omsetningen som en følge av deltagelsen i programmet. FRAM-programmet har i dag tilbud til ulike målgrupper: en rettet mot ledere i små bedrifter, en mot etablere, og en rettet mot bonden som leder og gården som bedrift. Hvert prosjekt i FRAM-prosjekt består av 6 samlinger over 12- 15 måneder med ca 10 deltakere, hver samling på 1 ½ dag.

16. Marint Innovasjonsprogram

Hovedmålet med dette programmet er å bidra til å styrke lønnsomheten og legge til rette for økt verdiskaping i alle ledd i fiskerinæringen. Formålet med denne tilskuddsordningen er å styrke lønnsomheten hos næringsaktører i fiskeri og fiskerirelaterte næringer gjennom å øke innovasjonsevnen. Det skal settes særlig fokus på nye marine arter i oppdrett med hovedvekt på torsk og skjell. Det marine innovasjonsprogrammet er opprettet for å styrke næringens evne til å drive innovasjon gjennom kompetanseoppbygging og målrettede nettverk, og å løse konkrete utviklingsoppgaver, med vekt på nye arter i oppdrett. Programmet kan benyttes til å finansiere fellestiltak innenfor fiskerinæringen som legger grunnlag for en bedre lønnsomhet og verdiskaping gjennom innovasjon og kunnskapsdeling

17. VSP-Reindrift

Formålet med verdiskapingsprogrammet for rein (VSP Rein) er å øke verdiskapingen i næringen, slik at det kommer reieneierne til gode. Det er trukket opp fire delmål for programmet: Å bidra til at reieneier gis muligheter til å øke sin inntjening gjennom å ta ansvaret for en større del av verdiskapingen selv. Å sikre at tradisjonell kunnskap som gir produktene en høyere verdi i markedet kommer til anvendelse. Å revitalisere tradisjonelle bearbeidingsformer av bl.a. matprodukter og å presentere disse for markedet. Å legge til rette for at større volum av reinprodukter av høy kvalitet når markeder med høy betalingsvillighet.

18. VSP-Mat

Matprogrammet skal legge til rette for utvikling og produksjon av norske matvarer. Formålet er å styrke konkurransekraften og øke lønnsomheten for både primær- produsenten i landbruket og resten av verdikjeden. Satsinger kan skje både lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Handlingsområdene består av marked/salg (markedsvurdering/-test, markedssegmentering, markedsaktiviteter for bedrifter, bransjer og regioner), markedsorientert produktutvikling av produkter med høy kvalitet og kompetanse- og bedriftsutvikling (sikre evnen og viljen til omstilling av bedriften, inkl leveringsevne og bygge opp nødvendig internkompetanse). Målgruppen for programmet er bønder, næringsmiddelbedrifter og reiselivsbedrifter med matproduksjon eller servering.

19. VSP-Skog

Verdiskapingsprogrammet for bruk og foredling av trevirke skal stimulere til økt bruk og økt foredling av tre generelt samt øke lønnsomheten i bedriftene. Formålet er å:

- Bidra til å øke verdiskapingen i skogbruk og foredlingsvirksomhet
- Bidra til å øke skogsektorens bidrag til mer bærekraftig produksjon og forbruk

Målgruppene for programmet er bedrifter i verdikjeden fra markedet til skogbruket og premissleverandører til disse. Programmet arbeider gjennom ulike kampanjer og satsinger på å skape engasjement og entusiasme i hele verdikjeden. Støtte til produktutvikling både til enkeltbedrifter og gjennom større utviklingsprogrammer innen definerte vekstområder, design og arkitektur er hovedsatsingsområder for programmet.

20. Kulturbasert næringsutvikling

Kultursektoren er i dag i vekst. Et framtidig økt samspill og samarbeid mellom kultur- og næringsliv vil kunne styrke begge parter å øke verdiskapingen i samfunnet. Innovasjon i kultursektoren har ofte ringvirkninger i hele samfunnet. Framtidig ny- skaping og vekst bør således ha gode vilkår i skjæringspunktet mellom kultur og næringsliv. Dette er utgangspunkt og innhold i den satsingen på kulturbasert næringsutvikling som ble satt i gang i 2003. Satsingen retter seg mot næringslivet generelt, men også organisasjoner og nettverk innen kultursektoren, dog ikke offentlige etater og institusjoner. Behovet for kapital er størst i start- og utviklingsfasen av et produkt, og virkemidlene rettes særlig inn mot disse fasene. Dette er et lite virkemiddel både med hensyn til bevilgninger og bevilgningssum.

21. Etablererstipend

Formålet med etablererstipendet er å stimulere til økt etableringsvirksomhet for å skape lønnsomme arbeidsplasser. Etablererstipendordningen gjelder for hele landet og for alle næringer, unntatt offentlig virksomhet og landbruk. Stipend til utviklingsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn, konsulentbistand, konsept-/produktutvikling, markedsundersøkelse/-vurdering og reiseutgifter. Stipend til etableringsfasen kan brukes til dekning av kostnader som naturlig påløper i denne fasen, for eksempel egen lønn (det tas hensyn til annen inntekt/dagpenger/trygd), konsulentbistand, fadderordninger og andre oppfølgingstiltak, kortere kurs (direkte relatert til virksomheten), mindre fysiske investeringer og ekstraordinære kostnader knyttet til oppstartning av virksomheten.

22. Inkubatorstipend

Inkubatorstipendet er en ordning for nyetableringer med høyt kunnskaps- og/eller teknologinivå, som vurderes å ha et stort verdiskapingspotensial og høy risiko, og som har

tjenester/produkter som kan være aktuelle for et internasjonalt marked. Inkubatorstipend kan gis til nyetableringer lokalisert i godkjente inkubatorer i hele landet, men med særlig vekt på nyetableringer innenfor det distriktspolitiske virkeområdet. Nyetableringer innenfor alle næringer med unntak av offentlig virksomhet og landbruksnæringen kan støttes.

Inkubatorstipendet kan gis til utviklingsfasen eller til selve etableringsfasen. Det kan ikke søkes om stipend til begge fasene samtidig. Stipendbeløpet vurderes i hvert enkelt tilfelle. Maksimalsatsen for inkubatorstipendet er kr 800 000 per prosjekt over 2 år (samlet for utviklings- og etableringsfasen).

23. Bygdeutviklingsstipend – 2005

Etablererstipend fra Bygdeutviklingsmidlene (BU-stipend) er støtte til å utvikle og etablere ny virksomhet utenom tradisjonelt landbruk. Hovedmålgruppe for ordningen er personer med tilknytning til landbrukseiendom. Etablererstipend kan normalt ikke kombineres med annen investeringsstøtte fra Bygdeutviklingsmidlene. Etablererstipend gis hovedsakelig til enkeltpersoner, men kan også gis til foretak i etableringsfasen.

Etablererprosessen kan knyttes til 2 faser:

I utviklingsfasen utvikler du forretningsidéen, foretar markedsundersøkelse/-vurdering, utarbeider forretningsplan og planlegger selve etableringen.

I etableringsfasen har du bestemt deg for å starte opp virksomheten, du registrerer firmaet og får dine første salg.

Det kan ikke søkes om stipend til begge fasene samtidig. Hvis det er gitt stipend til utviklingsfasen, må den være avsluttet før du kan søke om stipend til etableringsfasen. De som får stipend til utviklingsfasen har ikke automatisk krav på stipend til etableringsfasen.

Stipend kan søkes til delvis dekning av kostnader som naturlig påløper i utviklings- eller etableringsfasen. Stipendet kan utgjøre inntil 75% av kapitalbehovet, normalt inntil kr. 400.000,- pr. etablering.

24. Oppfinnerstipend – 2005

Oppfinnerstipend er en egen stipendordning innrettet mot oppfinnere.

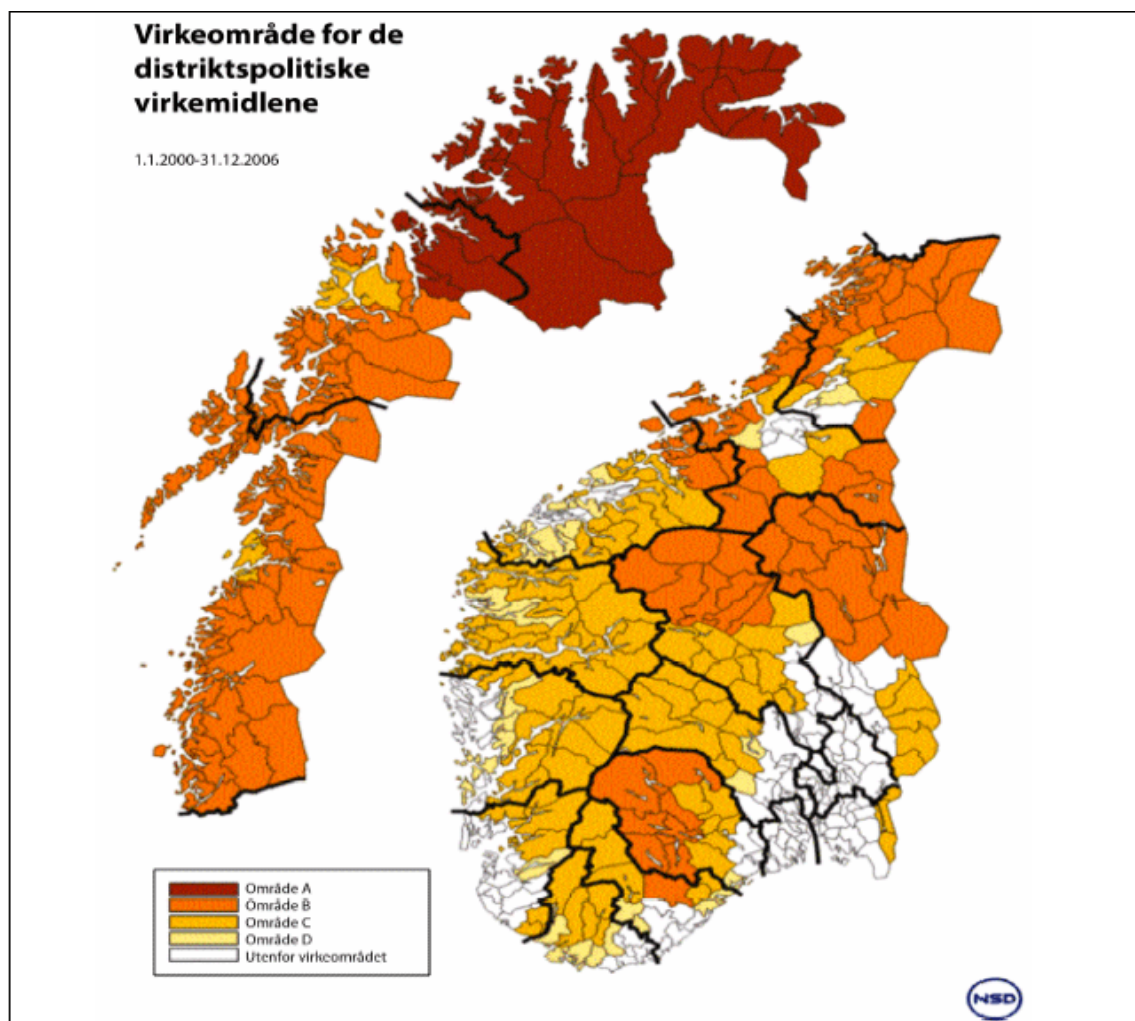
Et oppfinnerstipend kan tildeles for å dekke levekostnader slik at man kan jobbe med utvikling av sin idé på hel- eller deltid i en begrenset periode. Stipend gis normalt når prosjektet har kommet et stykke på vei og viser god fremdrift. Evt. reisekostnader i forbindelse med prosjektet kan også dekkes.

25. INTernasjonaliserings programmet

INT-programmet (Internasjonalisering for nyetablerte teknologibedrifter) skal bidra til at nyetablerte teknologi- og kunnskapsbedrifter lykkes i sin internasjonaliserings- prosess og at bedriftenes produkter blir kommersialisert på en sikker og effektiv måte. Programmet har ulike tilbud til bedriftene både i forberedelsesfasen og i den operative fasen i utlandet. Gjennom Innovasjon Norge får bedriftene tilgang til tjenester som markedsinformasjon, partner- og teknologisøk og relevante nettverk osv. En viktig målsetting med INT-programmet er kompetanseoverføring til bedriftene i form av økt internasjonaliseringskompetanse og økt markedskunnskap. Det er et mål at innen 2 år fra satsingen påbegynnes, skal minst 50% av bedriftene som deltar i programmet, være etablert / representert i markedene, og ha økt sin eksport i disse markedene. Innen 1 år fra satsingen starter skal minst 90% av bedriftene ha opplevd at deres eksportkompetanse er styrket.

Vedlegg 2. Distriktpolitiske virkeområder.

Kilde: NOU 2005:18, s.353-384.



Indikatorer og vektorer som ligger til grunn for inndelingen av virkeområdet for årene 2000-2006.		
Dimensjoner	Indikatorer	Aggregert
Geografi	Sentralitet Befolkningstetthet Andel av befolkning bosatt i tettsted	50
Demografi	Befolkningsutvikling Befolkningsandeler, alle i alderen 18-30 år, Befolkningsandeler: kvinner i alderen 20-39 år	25
Arbeidsmarked	Andel arbeidsledigeAndel uføretrygdde	15
Inntekt	Inntekt per skatteyrer	10
Sum		100

Vedlegg 3.

Tabell v3.1, Resultater fra alle analyser, Trinn1, 2a og 2b.

		Trinn 1		Trinn 2a		Trinn 2b	
		Koffesient	Std. Error	Koffesient	Std. Error	Koffesient	Std. Error
Threshold\ Kutt punkter	[utlan = 1]	-,103	(,189)	-,086	(,459)	-,530	(,227)**
	[utlan = 2]	,318	(,189)***	,351	(,459)	-,104	(,227)
	[utlan = 3]	,929	(,190)*	,989	(,460)**	,515	(,227)**
	[utlan = 4]	1,751	(,193)*	1,846	(,461)*	1,348	(,229)*
Substansiell Utvikling		,363	(*,052)	,227	(,057)*	,292	(,055)*
Kapitalmangel	Nei	-,473	(,084)*	-,411	(,087)*	-,422	(,086)*
	Ja	0(a)	.	0(a)	.	0(a)	.
Samarbeid med andre	Nei	-,133	(,107)	-,104	(,112)	-,122	(,110)
	Ja	0(a)	.	0(a)	.	0(a)	.
Innvilget beløp	Under 100 000	-,636	(,117)*	-,675	(,151)*	-,563	(,123)*
	100- til 200 tusen	-,367	(,118)*	-,370	(,144)*	-,309	(,122)*
	200- til 500 tusen	-,264	(,114)**	-,196	(128)	-,227	(,116)**
	Over 500 000.	0(a)	.	0(a)	.	0(a)	.
Fullfinansiert	Nei	,241	(,091)*	,135	(,094)	,197	(,093)**
	Ja	0(a)	.	0(a)	.	0(a)	.
Tildelings år	2003	,303	(,106)*	,345	(,112)*	,281	(,107)*
	2004	,305	(,100)*	,352	(,106)*	,263	(,100)*
	2005	0(a)	.	0(a)	.	0	.
Viktighet for overlevelse	Lite viktig			-,381	(,119)*	-,355	(,227)*
	Middels viktig			-,299	(,114)*	-,273	(,113)**
	Svært viktig			0(a)	.	0(a)	.
Distriktpolitisk virkeområde	A			,224	(,207)	,161	(,183)
	B			,240	(,130)***	,135	(,108)
	C			,231	(,128)***	,192	(,112)***
	D			,592	(,182)*	,576	(,178)*
	Utenfor			0(a)	.	0(a)	.
Tidligere samarbeid	Nei			-,043	(,089)	-,056	(,085)
	Ja			0(a)	.	0(a)	.
Virkemiddel grupper	Primærnæringsrettet					-,400	(,121)*
	Nærings- og Bedriftsutviklingsrettet					-,243	(,119)**
	Teknologi- og Innovasjonsrettede					0(a)	.
Virkemiddel kategori	1			,383	(,415)		
	2			,793	(,451)***		
	3			,638	(,570)		
	4			,427	(,421)		
	5			-,111	(,485)		
	6			,275	(,524)		
	7			,501	(,472)		
	8			,669	(,439)		
	9			,167	(,497)		
	10			-,273	(,431)		
	11			,209	(,480)		
	12			1,130	(,440)*		
	13			1,215	(,518)**		
	14			-,162	(,760)		
	15			-,487	(,621)		
	16			-,054	(1,003)		
	17			1,801	(,948)***		
	18			,454	(,436)		
	19			,964	(,518)***		
	20			-,071	(,752)		
	21			-,016	(,431)		
	22			-,208	(,539)		
	23			,591	(,576)		

	24			,386	(,998)		
	25			0(a)			
-2LL	160,45. df = 9. sig = ,000		264,185. df = 40. sig = ,000		194,03. df = 18. sig = ,000		
Test av parallelle linjer	33,78. df = 27. sig = ,172		164,194. df = 120. sig = ,005		65,598. df = 54. sig = ,134		

a Parameterverdi 0 da er referansekategori.

* Signifikant på 0.01 nivå. ** Signifikant på 0.05 nivå. ***Signifikant på 0.1 nivå.

Tabell v3.2, Antall respondenter i ulike virkemiddelkategorier.

Virkemiddel kategorier	N	Prosent
1. Bygdeutviklingsmidler	360	18,8%
2. Distriktsrettet risikolån	122	6,4%
3. Distriktsrettet låneordning	23	1,2%
4. Distriktsutviklingstilskudd	289	15,1%
5. Grunnfinansieringslån - flåte	60	3,1%
6. Entreprenørskapsprogrammet	31	1,6%
7. Landsdekkende risikolån	57	3,0%
8. Landsdekkende utviklingstilskudd	94	4,9%
9. Lavrisikolån	45	2,3%
10. Lån til landbruket	230	12,0%
11. NT-programmet	55	2,9%
12. OFU/IFU	119	6,2%
13. Bioenergiprogrammet	31	1,6%
14. Bransjerettet IT	8	,4%
15. FRAM	16	,8%
16. Marint innovasjonsprogram	4	,2%
17. Verdiskapingsprogrammet Rein	6	,3%
18. Verdiskapingsprogrammet Mat	115	6,0%
19. Verdiskapingsprogrammet Skog	32	1,7%
20. Kulturbasert næringsutvikling	8	,4%
21. Etablererstipend	139	7,3%
22. Inkubatorstipend	26	1,4%
23. Bygdeutviklingsstipend	21	1,1%
24. Oppfinnerstipend	4	,2%
25. Internasjonalisering	22	1,1%
Gyldig	1917	100,0%
Missing	0	
Total	1917	

Tabell v3.3, Pseudo R-Kvadrert

	Trinn 1	Trinn 3
Cox and Snell	,080	,096
Nagelkerke	,084	,101
McFadden	,028	,033

Vedlegg 4.

Variabler som inngår i substansiell utviklingsindeks, kategorisert etter 4 aspekter.

Har eller vil prosjektet bidra til :

Produktutvikling
Forbedring av eksisterende produkters design, egenskaper & kvaliteter?
Utvikling av et nytt produkt?
Utvikling av en ny tjeneste?
Utvikling av ny produksjonsteknologi for salg?
Utvikling av nye produksjonsprosesser
Effektivisering av eksisterende produksjonsprosesser (arbeidsmetoder)?
Utvikling av nye produksjonsprosesser?
Forbedring av transport og logistikk? (f. eks ved å effektivisere kapasitet eller korte ned tiden det tar å produsere en vare)
Endre prosesser for å kunne møte nye miljøkrav eller andre spesifikasjoner satt av offentlige myndigheter
Markedsutvikling og markedsføring
Anvendelse av nye salgskanaler eller markedsføringsmetoder?
Salg til nye kunder/kundegrupper?
Økt eksport?
Lansering av produktet på en ny måte (f.eks. i ny emballasje)
Prosjektets betydning for strategi-, kompetanse og nettverk
Økt fokus på utvikling og innovasjon?
Bedre styring av og arbeid med utviklings- og endringsprosesser i bedriften?
Bedre innsamling og strukturering av kunnskap?
Bruk av ny/forbedret produksjonsteknologi?
Større kunnskap om hvordan forskningsresultater kan nyttiggjøres?
Ansettelse av nye medarbeidere innen forskning og utvikling?